2

Conducta economica

Matthew Rabin

INTRODUCCIÓN

El paradigma neoclásico formal que ha dominado la economía para décadas extrae las implicaciones de una concepción estrecha de lo humano la naturaleza - que somos perseguidores completamente racionales y coherentes con el tiempo de nuestros interés propio terial. Aunque siempre ha habido economistas que han Llamado a un mayor realismo, solo recientemente tiene la concepción más estrecha. Claramente comenzó a perder su control dentro de la economía dominante.

En los últimos veinte años, más y más economistas han intentado para integrar los hallazgos de la psicología y otros campos en la economía, us- experimentos, encuestas y métodos más tradicionales para identificar algunos Patrones básicos de preferencias humanas, cognición y comportamiento que tienen Ha sido tradicionalmente ignorado por los economistas. Con un impulso de tales innovaciones Como Thomas Schelling y George Akerlof, los economistas han comenzado a acepta que hay mérito para explorar tales alternativas, mientras que la psicología Daniel Kahneman y Amos Tversky y el economista Richard Thaler Han estado articulando algunos principios psicológicos básicos que los economistas debe prestar atención a Muchos de los principios propuestos por estos y otros investigadores que fueron percibidos hace diez años como mal concebidos, plausible, o inutilizable por los economistas ahora es mucho más aceptado. Hoy en día, muchos investigadores jóvenes han comenzado a investigar economía havioral; Cada vez más, están siendo contratados por la alta economía. Departamentos y publicado en las mejores revistas de economía.

Este ensayo revisa algunos de los principios psicológicos que han sido enfatizado en esta línea de investigación, que ha llegado a ser etiquetados *BE- Economía havioral* . La gama de temas que discuto está necesariamente restringida

y algo arbitrario, y la exposición de esos temas es necesaria Ily abreviado. Por consideraciones de espacio, pondré poco énfasis en Los métodos utilizados para establecer estos hechos, en los intentos de formalizarlos. dentro del paradigma de la economía dominante, o incluso en las aplicaciones económicas plicaciones Más bien, este ensayo está destinado a proporcionar un sentido para los más Los desafíos importantes planteados y las ideas proporcionadas por el comportamiento ecológico. nomics [1]

Mi perspectiva sobre este material es la de un economista convencional. ¿Quién cree que las ideas de la economía del comportamiento deben y serán Integrado en nuestro marco general actual, reformando sustancialmente La corriente principal de la economía en lugar de presentar un paradigma alternativo. (Esta visión del curso actual de la economía del comportamiento no es particular larly idiosincrásico, pero tampoco es universal.)

Mientras que algunos de los desafíos planteados por la economía del comportamiento son visto por muchos como un cambio radical en la perspectiva, hay dos sentidos en Creo que el cambio que estamos presenciando es decididamente no radical.

Primero, como muchos de nosotros percibimos el programa, se ha desarrollado para ser bastante conservador en sus métodos y su perspectiva sobre cómo debemos ir Sobre el estudio del comportamiento económico. La corriente principal de la economía emplea una poderosa combinación de métodos: individualismo metodológico, matemática. Formalización matemática de supuestos, análisis lógico de las consecuencias. de esos supuestos, y pruebas de campo empíricas sofisticadas. Estas Los métodos son tremendamente útiles, y debemos esforzarnos por entender Hallazgos psicológicos a la luz de estos métodos. Sin embargo, estos métodos aumentan problemas para hacer justicia completa a la realidad de comportamiento: debido a la alta La economía premium coloca en la lógica y precisión de los argumentos y La cuantificación de la evidencia, atendiendo a todas las facetas de la naturaleza humana es ni factible ni deseable. Este problema ha llevado a muchos economistas que son, en principio, simpatizantes de impulsar un mayor realismo para, no obstante, resistir la participación de tales pruebas de comportamiento en aras de la "trazabilidad" y “parsimonia” de nuestros modelos. Sin embargo, cada vez más economistas tienen Llegamos a la conclusión de que la comprensión de que muchos detalles del ser humano el havior debe ser ignorado no licenciar complacencia institucionalizada Sobre la validez de comportamiento de nuestros supuestos. En esta nueva perspectiva, La manejabilidad y la parsimonia son principios rectores en nuestros esfuerzos por hacer Nuestra investigación más realista, no pretextos para evitar esta tarea.

1 Para una descripción más detallada, ver Thaler (1992), Camerer (1995), Laibson y Zeckhauser (1998), y especialmente Kahneman y Tversky (2000). Este ensayo se basa en gran medida en Rabin (1998), Rabin (en prensa), y sobre el trabajo para un libro que estoy escribiendo actualmente.

La segunda forma en que la economía del comportamiento es no radical es en su aceptación. Tancia de la tremenda percepción de los supuestos económicos actuales. Decir que los supuestos de racionalidad "100 por ciento" y autoestima "100 por ciento" los intereses no son válidos y el engaño obviamente no es equivalente a decir que las personas son 0 por ciento racionales o 0 por ciento interesadas en sí mismas (lo que sea eso podría significar). Los supuestos que los economistas han llegado a aceptar. Son casos base tremendamente útiles porque representan sustanciales Las verdades y captar información importante sobre el comportamiento económico. Gente son, especialmente en sus ámbitos económicos, muy interesados en sí mismos y sería ridículo para la economía ignorar ese hecho. Los hallazgos de La investigación conductual, sin embargo, es que hay formas no triviales en las que las personas sacrifican su interés propio material para tratar a los demás de manera justa o (más a menudo) tomar represalias contra quienes los han maltratado. Del mismo modo, el El hecho de que las personas también sean sustancialmente intencionales e inteligentes en la persecución no se cuestionan sus necesidades; la investigación del comportamiento no en el menos sugerir que las personas se comporten al azar o (excepto en algunos dominios) lo contrario de lo que están tratando de lograr; es que en nuestro razonablemente búsqueda inteligente de nuestros deseos hay algunos identificables, sistemáticos Salidas de la racionalidad plena.

La organización de mi presentación refleja la opinión de que el comportamiento La economía debería jugar con el modelo estándar existente como un importante caso base. Al enfocarse en la evidencia consistente con la elección racional - En general, las preferencias son diferentes de las que los economistas han apoyado. planteado - los primeros temas incluyen modificaciones relativamente pequeñas de El marco económico familiar. Luego presento algunos temas en sesgos en juicio bajo incertidumbre que, al suponer que las personas no logran maximizar Imitan sus preferencias, plantean un desafío más radical a la economía. modelo. Los últimos pocos temas apuntan a una crítica aún más radical de la modelo económico: incluso si estamos dispuestos a modificar nuestro supuesto estándar acerca de las preferencias, o permitir que las personas cometan errores sistemáticos en juicio al intentar maximizar la utilidad, a veces es engañoso conceptualizar a las personas como un intento de maximizar un sistema coherente, estable y conjunto de preferencias percibidas con precisión.

Este ensayo revisa principalmente los hallazgos principales de los recientes estudios de comportamiento. buscar. Por lo tanto, ignora la tendencia más reciente en la economía del comportamiento: Para integrar estos hallazgos en la economía convencional proponiendo modificaciones A los supuestos formales de la economía, desarrollando pruebas empíricas. de esto en el campo, y (lo más importante) aplicando los hallazgos al núcleo Áreas de estudio en economía. Esta "segunda ola" de economía del comportamiento. se está expandiendo rápidamente, pero todavía está esencialmente en su infancia. En una conclusión

En esta sección discuto brevemente algunas de estas tendencias y ofrezco un pronóstico.
Para el campo de la economía del comportamiento.

Niveles de referencia, adaptación y pérdidas.

La evidencia abrumadora muestra que los humanos a menudo son más sensibles a cómo su situación actual difiere de algún nivel de referencia que a la Características absolutas de la situación (Helson 1964). Por ejemplo, el La misma temperatura que se siente fría cuando estamos adaptados a temperaturas cálidas. Las temperaturas pueden aparecer calientes cuando estamos adaptados a temperaturas frías. Debajo- De pie, las personas suelen ser más sensibles a los cambios que a los absolutos. niveles sugieren que deberíamos incorporar en el análisis de utilidad tales factores Como niveles habituales de consumo. En lugar de utilidad en el momento *t* dependiendo únicamente en el consumo actual, c_t, también puede depender de una “referencia nivel ", r_t, determinado por factores como el consumo pasado o las expectativas de consumo futuro Por lo tanto, en lugar de una función de utilidad de la forma $u_t(c_t)$, La utilidad debe escribirse en una forma más general, $u_t(r_t); c_t$ A pesar de que algunos Los economistas han incorporado a lo largo de los años la dependencia de referencia en su análisis económico, es justo decir que las formas y grados en que puntos de referencia influyen en el comportamiento no han sido plenamente apreciados por economistas

Los investigadores han identificado una característica generalizada de la dependencia de referencia dencia: en una amplia variedad de dominios, las personas son significativamente más adversas a las pérdidas que se atraen a las ganancias del mismo tamaño (Kahneman, Knetsch, y Thaler 1990). Un reino donde se manifiesta tal *aversión a la pérdida* es, preferiblemente, erencias sobre los niveles de riqueza. Tversky y Kahneman (1991) sugieren que en el dominio del dinero, (y en otros donde el tamaño de las pérdidas y ganancias puede medirse), las personas valoran las pérdidas modestas aproximadamente el doble que las ganancias de tamaño Que el descontento por una pérdida monetaria es mayor que el El placer de una ganancia del mismo tamaño también está implícito en una función de utilidad cóncava. que los economistas suelen utilizar como explicación de la aversión al riesgo. Pero la aversión a la pérdida dice que la función de valor cambia abruptamente la pendiente en el Nivel de referencia, por lo que a las personas les disgustan incluso los riesgos a pequeña escala. Por ejemplo, la mayoría de las personas prefieren su status quo a una apuesta de 50/50 de perder $ 10 o ganar $ 11. La explicación estándar de la función de utilidad cóncava para la aversión al riesgo. Simplemente no es una explicación plausible de tales actitudes de riesgo. Epstein y Zin (1990) ha observado, por ejemplo, que el marco de utilidad esperada El trabajo que usa funciones de utilidad estándar no puede explicar simultáneamente Las actitudes de riesgo a pequeña y gran escala implicadas por la macroeconomía. datos, y Rabin (2000) proporciona un "teorema de calibración" que muestra que

Página 5

ninguna función de utilidad cóncava puede explicar simultáneamente plausible pequeña Actitudes de riesgo a gran escala y escala. Una torcedura basada en referencias en la utilidad Se requiere una función para explicar tales actitudes de riesgo dentro de lo esperado. Marco de utilidad. Vuelvo a este tema a continuación al discutir la investigación sobre Aversión al riesgo.

La aversión a la pérdida está relacionada con el *efecto de dotación* identificado por Thaler (1980). Una vez que una persona llega a poseer un bien, él o ella inmediatamente lo valora más que antes de que él o ella lo poseyera. Kahneman, Knetsch, y Thaler (1990) ilustran muy bien este fenómeno. Dieron al azar tazas por valor de alrededor de $ 5 cada uno a un grupo de estudiantes. Precios de venta mínimos se obtuvieron de los que recibieron las tazas (con un incentivo compatible procedimiento que garantice informes honestos). "Precios" mínimos - sumas de dinero tal que elegirían esa suma en lugar de la taza - fueron obtenidos de otro grupo de sujetos que no recibieron tazas. Estos dos grupos - "vendedores" y "selectores" - enfrentaron precisamente la misma elección entre entre el dinero y las tazas, pero sus puntos de referencia diferían: los que Se les dio tazas al azar tratadas las tazas como parte de su referencia niveles o dotaciones, y considera que dejar sin jarra es una pérdida, mientras que los individuos no dados tazas consideraron dejar sin una taza como Permaneciendo en su punto de referencia. En un experimento, el valor mediano colocado en la taza fue de $ 3.50 por los selectores, pero $ 7.00 por los vendedores. Tales resultados han sido repetidas repetidamente por muchos investigadores en muchos contextos.

Además de la aversión a la pérdida, otro importante efecto de nivel de referencia está *disminuyendo la sensibilidad* : los efectos marginales en el bienestar percibido son Mayor para cambios cercanos al nivel de referencia de uno que para cambios posteriores. lejos. Como señalan Kahneman y Tversky (1979), la disminución de la sensibilidad es un patrón generalizado de la percepción humana, donde nuestras percepciones son una Función cóncava de las magnitudes de cambio. Por ejemplo, somos más probablemente discriminar entre 3° y 6° cambios en la temperatura ambiente que entre 23° y 26° cambios Esto se aplica tanto a incrementos como a disminuciones. en temperatura En el contexto de las preferencias sobre incertidumbre monetaria. resultados, la disminución de la sensibilidad implica que la pendiente de la utilidad de una persona La función sobre la riqueza se vuelve más plana a medida que su riqueza aumenta. lejos de su nivel de referencia. Porque para pérdidas relativas a la nivel de referencia "más lejos" implica niveles de riqueza más bajos, disminuyendo la sensibilidad tiene una implicación provocadora: mientras que las personas tienen probabilidades de ser Aversión al riesgo sobre las ganancias, a menudo son *amantes de los* riesgos sobre las pérdidas. Kahneman y Tversky (1979) encontraron que el 70 por ciento de los sujetos informan que preferiría una probabilidad de 3/4 de perder nada y una probabilidad de 1/4 de perder $ 6,000 a una probabilidad 2/4 de perder nada y 1/4 oportunidad cada una de perder $ 4,000 o

$ 2,000. Porque la lotería preferida aquí es una propagación de La lotería menos preferida, las respuestas del 70 por ciento de los sujetos son inconsistente con el supuesto de concavidad estándar.

Para estudiar los efectos de los puntos de referencia en una dinámica de utilidad, marco de maximización, debemos tener en cuenta cómo las personas se sienten sobre los efectos que tienen sus elecciones actuales en su futura referencia puntos. Para maximizar sus utilidades a largo plazo cuando los puntos de referencia son importantes, las personas deben determinar dos cosas más allá de cómo se sienten acerca de depar- Los puntos de referencia: cómo el comportamiento actual afecta a las referencias futuras. Puntos de entrada y cómo se sienten sobre los cambios en sus puntos de referencia. Los economistas Ryder y Heal (1973) modelan el proceso por el cual las referencias los puntos de entrada cambian con la fórmula $r_t \equiv \alpha c_{t-1} + (1 - \alpha) r_{t-1}$, donde α

∈ (0,1) es un parámetro que mide la rapidez con que las personas ajustan sus referencias puntos de entrada. En un modelo de expectativas racionales, la gente tomará esto por Mula en cuenta al maximizar su bienestar a largo plazo. Tal La cuenta de cómo se determinan los niveles de referencia parece intuitiva, aunque Parece que hay poca evidencia sobre este tema. [2] La evidencia es similar disperso sobre cómo las preferencias de las personas dependen de los cambios en la referencia puntos. Sin suposiciones sobre estas relaciones, habrá una relación Un conjunto de circunstancias muy pequeño donde la pérdida de aversión y la disminución La sensibilidad puede ser integrada en modelos de maximización de utilidad dinámica. cación

Ha habido algunos intentos iniciales de estudiar la aversión a la pérdida, la Dowment, y el sesgo de status quo en contextos económicos. Para in posición, Shea (1995a, 1995b) y Bowman, Minehart y Rabin (1999) muestran que los consumidores son más reacios a reducir el consumo en En respuesta a las malas noticias sobre los ingresos que al aumento del consumo. respuesta a las buenas noticias, y argumentan que este comportamiento es un hecho natural implicación de aversión a la pérdida.

Preferencias sociales y asignaciones justas

Quizás el pasaje más famoso en economía, un elemento básico de introducción conferencias de cursos introductorios de economía, es la siguiente cita de *La riqueza de las naciones de* Adam Smith (1776, 26–7):

2 Bowman, Minehart y Rabin (1999) combinan el enfoque de Ryder y Heal de la racionalidad. expectativas, utilidades dependientes de referencia con una función de utilidad que incorpora pérdida Aversión y sensibilidad decreciente. Duesenberry (1949) postuló implícitamente una referencia función más cercana a $r_t \equiv$ Máx { $c_\tau : \tau < t$ }, es decir, el nivel de referencia de una persona era su más alto nivel de consumo pasado.

No es por la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero que Esperamos nuestra cena, pero desde su consideración por su propio interés. Nos dirigimos nosotros mismos no a su humanidad, sino a su amor propio, y nunca les hablemos de Nuestras necesidades, pero de su ventaja.

No hay mucho con lo que estar en desacuerdo en el análisis poético de Smith sobre los movimientos. Las motivaciones conducen a la mayoría del comportamiento del mercado, y probablemente no a otras dos palabras. La descripción de los motivos humanos se acerca al "interés propio" al explicar comportamiento economico Sin embargo, el interés propio puro está lejos de ser una descripción completa. ción de la motivación humana, y el realismo sugiere que los economistas deberían alejarse de la presunción de que las personas están *únicamente* interesadas en sí mismas. Dawes y Thaler (1988, 195) establecieron parámetros elocuentemente para este esfuerzo:

En las áreas rurales alrededor de Itaca, es común que los agricultores pongan algo de Producir en la mesa por la carretera. Hay una caja de efectivo en la mesa, y los clientes se espera que pongan dinero en la caja a cambio de las verduras que toman. los La caja solo tiene una pequeña ranura, por lo que el dinero solo se puede poner, no se puede sacar. Además, la caja. se adjunta a la mesa, por lo que nadie puede (fácilmente) despegar con el dinero. Nosotros pensamos Que los agricultores tienen casi el modelo correcto de la naturaleza humana. Ellos sienten que suficientes personas se ofrecerán voluntariamente para pagar el maíz fresco para que valga la pena

ponlo ahí afuera Los agricultores también saben que si fuera lo suficientemente fácil tomar el Dinero, alguien lo haría.

La investigación experimental deja claro que las preferencias se apartan de lo puro. interés propio en formas no triviales: los sujetos contribuyen más a los bienes públicos lo que puede explicarse por puro interés propio; a menudo comparten dinero cuando fácilmente podrían agarrarlo por sí mismos; y con frecuencia sacrifican dinero para tomar represalias contra el trato injusto. La literatura que identifica la naturaleza de tales "preferencias sociales" se encuentran entre las más activas y en rápido desarrollo Áreas de investigación en economía experimental.

Una hipótesis simple sobre cómo las personas se preocupan por el bienestar de los demás es natural para los economistas, y tiene la historia más larga en economía: ismo - una preocupación positiva por los demás, así como a ti mismo. El altruismo puede ser ya sea "general" o "dirigido"; Usted puede preocuparse por el bienestar de todos los demás, o tal vez el bienestar de otros (amigos, familia) seleccionado. Muy a menudo, *ceteris Paribus* , cuanto más ayuda un sacrificio a alguien, más probabilidades hay de que seas dispuesto a hacer este sacrificio. Esto es como lo predijo un simple prefijo altruista. Las que asumen que las personas ponderan positivamente la utilidad de los demás en su propia cuenta. función de utilidad. En este sentido, suponiendo que el altruismo simple proporciona una visión En salidas del interés propio.

Pero un altruismo tan simple no es adecuado para entender muchos haviors Otros aspectos de las preferencias sociales se manifiestan prominentemente en Evidencia ecológica, experimental y económica reciente. Por una cosa,

La gente se preocupa por la equidad y equidad de la distribución de recursos, Más allá de las formas en que aumenta el bienestar directo total. Déjame rápidamente Lustrate con algunos ejemplos. [3] Todas estas decisiones involucran decisiones como a cuánto dinero (ya sea centavos en Berkeley, California o pesetas en Barcelona, España) para asignar dos partidos anónimos. El primer ejemplo implica que la Parte C elija entre dos asignaciones diferentes para otras dos Fiestas anónimas, A y B:

C elige entre (A, B) asignaciones: ($ 7.50, $ 3.75) vs. ($ 4.00, $ 4.00)
Resultados aproximados: 50% 50%

Una interpretación natural de estos hallazgos (consistente con otras experiencias evidencia mental) es que C puede querer ayudar a estas partes, pero se preocupa por tanto la eficiencia social como la "igualdad", produciendo una especie de de- rechamiento "rawlsiano" Señor para ayudar a los que están peor. Los que se preocupan relativamente más por lo social eficiencia elija el mayor resultado de superávit total ($ 7.50, $ 3.75), mientras que los que más se preocupan por ayudar a los que están en peor situación pueden elegir ($ 4.00, $ 4.00).

Ahora consideremos la misma situación, excepto que B - uno de los dos partes interesadas - está haciendo la elección. Él o ella puede elegir de manera diferente que la parte desinteresada C debido a su propio interés, o porque él o ella sentirían envidia si él o ella salen por detrás, o por otros razones. Los hallazgos son los siguientes:

B elige entre (A, B) asignaciones: ($ 7.50, $ 3.75) vs. ($ 4.00, $ 4.00)
Resultados aproximados: 40% 60%

De hecho, B parece tener preferencias similares a la del partido neutral C, aunque está un poco menos dispuesto a elegir la asignación que sea buena para A y malo para él o para ella misma. Esta diferencia (que en estos casos y por replicación es pequeño pero estadísticamente significativo) puede ser porque B es interesado en sí mismo, o porque él o ella tiene envidia de salir detrás de A.

Si bien la investigación de laboratorio de las preferencias sociales ha sido un Un gran avance, el objetivo final es aplicar los conocimientos a la economía Fenómenos fuera del laboratorio. Al pasar de lo abstracto, libre de contexto. problemas de asignación a los juicios de equidad económica cotidiana, las cosas Venga significativamente más complicado. Cabe destacar, como en todas partes, la referencia. Los niveles son cruciales. Thaler (1985) y Kahneman, Knetsch y Thaler (1986a, 1986b) demuestran que la aversión a las pérdidas desempeña un papel muy importante en la noción de justicia de las personas; Las empresas tienen más obligación de no lastimar.

3 Los juegos y resultados son de Charness y Rabin (en prensa), pero son similares a Muchos de los hallazgos en esta literatura.

trabajadores o clientes en relación con las transacciones de referencia que tienen que Mejorar los términos de intercambio.

Reciprocidad y Atribución

La subsección anterior consideró evidencia sobre preferencias sociales. Definido sobre las asignaciones de bienes. La evidencia psicológica indica, Sin embargo, las preferencias sociales no son meramente una función del consumo. Niveles, o incluso cambios en los niveles de consumo. Más bien, las preferencias sociales. El consumo de otras personas depende del comportamiento, motivaciones, y las intenciones de esas otras personas. Las mismas personas que son altruistas. hacia las personas que merecen a menudo son indiferentes a la difícil situación de no merecer personas, y motivados para lastimar a quienes creen que se han portado mal ha pasado Si alguien está siendo amable contigo o con los demás, estás inclinado a serlo. bueno para el o ella Si alguien está siendo malo contigo o con los demás, tú eres inclinado a ser malo con él o ella.

Los motivos de reciprocidad se manifiestan en la negativa de la gente a cooperar. Erigirse con otros que no están cooperando. Pero la evidencia indica La forma más fuerte de motivación recíproca es la disposición al sacrificio. Herir a otros que están siendo injustos. Un consumidor puede negarse a comprar un producto vendido por un monopolista a un precio "injusto", incluso si él o ella sufre a sí misma por anular el producto. Un empleado que siente que tiene sido maltratado por una empresa puede involucrarse en actos costosos de sabotaje, tal vez hasta el punto de tomar represalias violentas contra sus empleadores. Mem- Los miembros de un sindicato de trabajadores en huelga pueden golpear más tiempo del que tienen en su material. Intereses porque quieren castigar a una empresa por ser injustos.

Un rasgo crucial de la psicología de la reciprocidad es que las personas Termine sus disposiciones hacia los demás según los motivos atribuidos. a estos otros, no únicamente de acuerdo a las acciones tomadas. Cuando esta motivado por altruismo recíproco, por ejemplo, las personas diferencian entre aquellos

que toman una acción generosa por elección y aquellos que se ven obligados a hacerlo.
Demostrando tanto el principio básico de reciprocidad como el papel de la voz
lition, Goranson y Berkowitz (1966, 229) realizaron un experimento en
los confederados que se hacían pasar por sujetos estaban en posición de ayudar a sub-
jects rellenar algunas hojas de trabajo. A un tercio de los sujetos se les dijo que
El confederado se había ofrecido voluntariamente a ayudar; a un tercio les dijeron que la
el experimentador había *instruido* al confederado para que ayudara; y un tercio eran
dijo que el confederado *podría* estar dispuesto a ayudar, pero el confederado estaba
instruido para negarse a ayudar. Cuando a los sujetos se les dio más tarde una oportunidad
Para ayudar a los confederados, recibieron ayuda anterior, pero lo hicieron.
Mucho más cuando era voluntario que cuando era involuntario.

Ver más concretamente cómo la reciprocidad del comportamiento de los demás. Podría afectar la elección, vuelvo a los ejemplos discutidos anteriormente. Estos ex- Amplios ilustrados cómo las partes pueden evaluar el atractivo de diferentes asignaciones en lo que podría denominarse un contexto "libre de reciprocidad". Es decir, una parte está tomando una decisión que afecta a una o más partes que no se han comportado noblemente. Pero ahora supongamos que B hace el misma elección que en el ejemplo anterior, pero elige *después de que A haya creado esta opción rechazando ($ 5.50, $ 5.50)* . La decisión de A de renunciar a una asignación de ($ 5.50, $ 5.50) a favor de intentar que B elija ($ 7.50, $ 3.75) es comportamiento claramente egoísta e injusto, ya que implica un aumento minúsculo en superávit total mientras que conduce a una asignación desigual. Los hallazgos son como sigue:

Después de una elección por A para renunciar a la asignación ($ 5.50, $ 5.50) para dar B esta opción, B elige entre (A, B) asignaciones: ($ 7.50, $ 3.75) vs. ($ 4.00, $ 4.00)
Resultados aproximados: 10% 90%

Comparado con el comportamiento de B en configuraciones no recíprocas, vemos que Es mucho menos probable que B quiera sacrificarse para dar la buena asignación a A siguiendo esta desagradable elección de A. Note que la elección de B en la pre- Dos ejemplos son idénticos en términos de resultados. Y sin embargo aquí, y En muchos ejemplos relacionados, los jugadores en juegos se comportan sistemáticamente diferentes. fernamente en función del comportamiento previo de otros jugadores. Esta espectáculos que las personas se preocupen no solo por los resultados, sino también por cómo llegaron a esos resultados El hecho de que las preferencias no pueden ser definidas solamente sobre Los resultados pueden conciliarse con la teoría de las preferencias, pero requieren una pansión de la noción de lo que entra en la función de utilidad. Pero el extra Las complicaciones parecen necesarias para hacer justicia en modelos económicos a tales temas como las preocupaciones de los empleados y los ciudadanos por la justicia procesal, y la Las complicaciones son cruciales para entender la naturaleza de las represalias y Altruismo recíproco.

La voluntad también es fundamental para la propensión a tomar represalias contra los negativos. comportamiento. Blount (1995) preguntó a los sujetos sobre su disposición a aceptar. las ofertas para llevarlo o dejarlo hechas por otras partes anónimas sobre cómo dividir $ 10. [4] A un grupo de sujetos se le dijo que el "ultimátum" venía de otros estudiantes anónimos, y que sus respuestas determinarán

mina la división entre ellos y estos otros estudiantes anónimos.

4 El "juego de ultimátum" del tipo estudiado por Blount fue desarrollado por primera vez por Güth, Schmit-
Tberger y Schwarze (1982). Para revisiones de la literatura (masiva) desarrollada desde entonces, ver
Thaler (1988), Güth y Tietz (1990), y Camerer y Thaler (1995).

A otro grupo se le dijo que *un tercero* (también un estudiante anónimo) Fue para determinar la oferta realizada. En esta variante, la persona que sería perjudicado por la decisión de un sujeto de rechazar una oferta no participó en la fer, y el tercero que hizo las ofertas no se vería afectado por el decisión del sujeto. A un grupo final de sujetos se les dijo que la oferta ser generado *aleatoriamente* por una ruleta simulada por computadora. En uno estudio, el promedio de ofertas aceptables para esos grupos fue de $ 2.91, $ 2.08, y $ 1.20. Es decir, la gente rechazó ofertas muy bajas incluso si las computadoras o generados por terceros, pero estaban menos dispuestos a rechazar ofertas que no eran El resultado de la volición por parte de la persona que se vería perjudicada por los rechazos.

Tales ejemplos indican que la interpretación de los motivos de otras personas depende de lo que creemos *sus creencias* acerca de las consecuencias de sus las acciones son. Otro ejemplo de la importancia de las creencias es si piensas. alguien ha sido generoso contigo solo para conseguirte un favor más grande en el futuro, entonces usted no ve que su generosidad sea tan pura como si él o ella no hubieran esperado ninguna reciprocidad de ti. Por ejemplo, kahn y Tice (1973) encontraron que las reacciones de los sujetos a las declaraciones de otros intenciones dependían de si pensaban los que hacen declaraciones Sabía que sus intenciones se darían a conocer a los sujetos. [5]

El papel de la reciprocidad y la volición aparece en algunas eco- nomías importantes. contextos nomicos. Akerlof (1982) postula que las empresas y los trabajadores pueden ser considerado como participar en el "intercambio de regalos", una visión del intercambio social Fasificado en la sociología y especialmente en la antropología. Si una empresa paga una mayor salario a un empleado, ese empleado es probable que corresponda con mayor trabajo de calidad. En consecuencia, las empresas pueden dar salarios más altos con la esperanza de los trabajadores Se corresponderá con mayor esfuerzo. Del mismo modo, Akerlof (1982, 1984) y Akerlof y Yellen (1990) proponen que los "salarios de eficiencia", por encima del salarios de compensación del mercado, se pagarán a los trabajadores para inducir un mayor esfuerzo esos trabajadores Fehr, Kirchsteiger y Riedl (1993) probaron esta hipótesis. sis en modelos de laboratorio de mercados laborales. A los sujetos se les asignaron roles. "firmas" o "trabajadores". Las firmas ofrecían un salario, que transferencia de una empresa a otra, y los trabajadores respondieron eligiendo En un nivel de "esfuerzo", donde este esfuerzo era monetariamente costoso para los trabajadores. Los resultados fueron que la mayoría de los trabajadores eligieron niveles de esfuerzo superiores a sus Niveles de maximización del dinero. Por otra parte, mientras que los bajos salarios indujeron poco o

5 Para formalizar el papel de las intenciones en los juicios de imparcialidad, Rabin (1993) adopta el marco
trabajo desarrollado por Geanakoplos, Pearce y Stacchetti (1989), quienes modifican el convencional
la teoría de juegos al permitir que los pagos dependan de las creencias de los jugadores, así como de sus acciones. Por
postulando que mis creencias sobre tus creencias son argumentos en mi función de utilidad, podemos
modele mis creencias sobre sus motivos como influyendo directamente en mis juicios de imparcialidad.

ningún esfuerzo por parte de los trabajadores, los trabajadores recompensaron a las empresas por establecer salarios altos proporcionando un alto esfuerzo.

¿Cuál es la fuente de altos niveles de esfuerzo de los trabajadores en respuesta a altos niveles de esfuerzo? sueldos por las empresas? Aunque los trabajadores pueden simplemente optar por compartir algunos de su riqueza adicional de salarios más altos con la empresa, también pueden Ser reciproco la generosidad volitiva de las empresas. Charness (1996) con- Conductos de experimentos que nos ayudan a diferenciar estas hipótesis. En Fehr, Kirchler y Weichbold (1994), está claro para los trabajadores y sujetos que el Las empresas eligen salarios por su propia voluntad. Charness (1996) replica esto. condición, sino que también conduce variantes del experimento en el que los salarios son elegidos al azar o por un "tercero" (el experimentador). En estas condiciones, un salario alto no es un acto de bondad por parte de una empresa, y un el salario bajo no es un acto de mezquindad; Ambos están más allá del control de una empresa. Re- los resultados indicaron que la reacción de altos salarios, rendimientos y esfuerzo tiene tanto una "Compartir la riqueza" y un elemento de atribución: los trabajadores eran sustanciales Es mucho más probable que recompense los salarios altos con un alto esfuerzo y castigue a los bajos Salarios con poco esfuerzo cuando los salarios reflejaban la voluntad de la empresa.

Sesgos en el juicio

Los economistas han asumido tradicionalmente que, ante la incertidumbre, la gente forma correctamente sus evaluaciones subjetivas probabilísticas de acuerdo Ingresando a las leyes de la probabilidad. Pero los investigadores han documentado muchos Partidas sistemáticas de la racionalidad en el juicio bajo incertidumbre. Tversky y Kahneman (1974, 1124) ayudan a conceptualizar los descubrimientos observados. parte de la racionalidad perfecta al señalar que las personas confían en "heuris- Principios de tic que reducen las complejas tareas de evaluación de probabilidades. y predicción de valores para operaciones de juicio más simples. En general, estos Las heurísticas son bastante útiles, pero a veces conducen a severas y sistemáticas errores ópticos ". Como lo sugiere claramente la cita, la investigación que se describe aquí no sugiere en absoluto que los economistas deben abandonar el supuesto de que Las personas son inteligentes y deliberadas en su toma de decisiones. Más bien el la investigación explora cómo las personas se apartan de *la* racionalidad *perfecta* , postulando Asesores que representan formas específicas y sistemáticas de que salga el juicio. De la racionalidad perfecta.

Resumo brevemente algunos sesgos que podrían interesar a los economistas. [6] El Primero está el *anclaje y el ajuste* . Slovic y Sarah Lichtenstein (1971)

6 Para una introducción más completa a esta literatura, vea Kahneman, Slovic y Tversky (1982), o, para una revisión sobresaliente de este material, y de toma de decisiones individuales más en general, ver Camerer (1995).

Página 13

demostrar que, al formar estimaciones numéricas de cantidades inciertas, ajustes en las evaluaciones lejos de los valores iniciales (posiblemente arbitrarios) Por lo general son insuficientes. Tversky y Kahneman (1974) proporcionan las siguientes ejemplo más bajo:

Se pidió a [S] ubjects que estimaran varias cantidades, expresadas en porcentajes (para Ejemplo, el porcentaje de países africanos en las Naciones Unidas). Para cada cantidad, un número entre 0 y 100 se determinó girando una rueda de La fortuna en presencia de los sujetos. Los sujetos fueron instruidos para indicar primero. si ese número era mayor o menor que el valor de la cantidad, y luego para estimar el valor de la cantidad moviéndose hacia arriba o hacia abajo desde la número dado Diferentes grupos recibieron números diferentes para cada cantidad, y estos números arbitrarios tuvieron un efecto marcado en las estimaciones. Por ejemplo, el estimaciones medias del porcentaje de países africanos en las Naciones Unidas fueron 25 y 45 para los grupos que recibieron 10 y 65, respectivamente, como puntos de partida. Los beneficios por la precisión no redujeron el efecto de anclaje.

Aunque este ejemplo es algo artificial, Tversky y Kahneman. señalar que el anclaje puede ocurrir como parte natural de la evaluación proceso en sí mismo. Si le pedimos a un individuo que construya una distribución de probabilidad. para el nivel del Dow Jones, su punto de inicio probable sería Ser para estimar un nivel medio. Este valor probablemente serviría como un ancla para sus futuras evaluaciones de probabilidad. Por el contrario, si él o alguien le pidió que construyera las evaluaciones de probabilidad por indicando la probabilidad de que el Dow Jones exceda un valor preespecificado, él o ella probablemente anclaría en este valor. Los dos procedimientos, por lo tanto, es probable que conduzcan a diferentes predicciones, con el primer procedimiento dando lugar a una distribución de probabilidad más concentrada alrededor de la mediana que la segundo.

Uno de los sesgos más estudiados en la literatura de juicios es el *sesgo retrospectiva* . Fischhoff (1975, 288) propuso por primera vez este sesgo observando Al señalar que “(a) Informar sobre la ocurrencia de un resultado aumenta su percepción probabilidad de ocurrencia; y (b) personas que han recibido resultados El conocimiento es en gran medida inconsciente de que ha cambiado sus percepciones. [a lo largo de las líneas de (a)]. "Combinando esto, la literatura sobre la retrospectiva sesgo muestra que las personas exageran el grado en que sus creencias antes un evento informativo sería similar a sus creencias actuales. Nosotros tendemos a pensamos que “sabíamos que sucedería todo el tiempo”. Después de que un político gana un elección, la gente lo etiqueta como inevitable, y creen que *siempre* Pensé que era inevitable.

Un ejemplo de la demostración original de este efecto realizada por Fischhoff (1975). era dar a los sujetos un pasaje histórico sobre la intrusión británica en

Página 14

India y la interacción militar con los Gurkas de Nepal. Sin ser contó el resultado de esta interacción, a algunos sujetos se les pidió que predijeran la probabilidad de cada uno de los cuatro resultados posibles: (1) Victoria británica, (2) Victoria de Gurka, (3) estancamiento militar con un acuerdo de paz, (4) militar estancamiento sin un acuerdo de paz. Otros cuatro grupos de sujetos fueron cada uno *dijo que* uno diferente de los cuatro resultados era el verdadero (el *verdadero* El verdadero resultado es que las dos partes lucharon hasta un punto muerto sin llegar a un acuerdo de paz). Para cada resultado informado, en comparación con una El grupo de control no informó ningún resultado, el promedio de *las* suposiciones a *posteriori* de las sus estimaciones hipotéticas *ex ante* eran 15 por ciento más altas que las del grupo control. La gente no "resta" suficientemente la información Actualmente tienen sobre un resultado al imaginar lo que tendrían Pensé sin esa información.

Un hecho generalizado sobre el juicio humano es que las personas desproporcionadas tamente peso *relevante, fácil de recordar* , o *viva* pruebas, incluso cuando tienen Mejores fuentes de información. [7] Por ejemplo, nuestra evaluación de un determinado tasa de crimen de la ciudad es probable que sea demasiado influenciado por si personalmente conocer a alguien que ha sido asaltado, incluso si estamos familiarizados con mucho Estadísticas generales más relevantes. Igualmente, las historias dramáticas de personas que saber sobre las dificultades con una marca de automóviles es probable que sea demasiado influenciado Incluso si estamos familiarizados, a través de *Consumer Reports* , con estadísticas generales De la fiabilidad de las diferentes marcas. En ambos casos, y en muchos Para otros, la información más importante no debería tener prácticamente ninguna influencia. en nuestras creencias frente a información estadística mucho más pertinente. Tversky y Kahneman (1973) discuten, por ejemplo, cómo la saliencia puede distorsionar las evaluaciones de los médicos sobre la relación entre la depresión severa Sión y suicidio. Los incidentes en que los pacientes se suicidan son mucho. es más probable que se recuerden que los casos en que los pacientes no lo hacen suicidarse. Es probable que esto conduzca a una evaluación exagerada de la Probabilidad de que los pacientes deprimidos se suiciden.

Finalmente, hay una masa de investigación psicológica que encuentra que las personas son propensos a la excesiva confianza en sus juicios. La gran mayoría de los los buscadores argumentan que tal exceso de confianza es generalizada, y la mayoría de los investigación se refiere a posibles explicaciones (de las cuales el sesgo confirmatorio cussed arriba es uno).

7 En la formulación de Tversky y Kahneman (1973): "Se dice que [A] una persona emplea la *disponibilidad capacidad heurística* cada vez que estima la frecuencia o la probabilidad por la facilidad con la que instancias o asociaciones pueden ser recordadas ". Para revisiones más generales del rol de prominencia y vivacidad, ver Fiske y Taylor (1991, Capítulos 5 y 7).

Paso ahora a una discusión de dos sesgos más en más detalle, seguido

Por una discusión de la hipótesis de que el aprendizaje y la experiencia generalizada eliminar hipótesis.

La ley de los pequeños números

Tversky y Kahneman (1974) proporcionan evidencia para el *representante ness heurística* . La Ley de Bayes nos dice que nuestra evaluación de las probabilidades debe combinar la representatividad con las tasas base (el porcentaje de población que cae en varios grupos). Sin embargo, las personas subutilizan la tasa de base Información en la formación de sus juicios. Si vemos a alguien que mira. como un criminal, nuestra evaluación de la probabilidad de que él o ella sea un criminal tiende a infrautilizar el conocimiento sobre el porcentaje de personas que son criminales Del mismo modo, si un determinado examen médico siempre sale positivo. entre las personas con una enfermedad rara, y solo ocasionalmente entre personas sin la enfermedad, las personas tenderán a exagerar la probabilidad de tener La enfermedad da un resultado positivo. Dada la rareza de la enfermedad, la el número total de falsos positivos puede ser mucho mayor que el número de verdaderos positivos Según un sesgo llamado "la ley de los pequeños números" (Tversky y Kahneman 1971), las personas exageran la proximidad de una pequeña muestra se asemejan a la población padre de la cual se extrae la muestra. Nosotros ex- Incluso clases pequeñas de estudiantes que contienen muy cerca de lo típico Distribución de los inteligentes y personales. Igualmente, subestimamos mate con qué frecuencia un buen analista financiero se equivocará unas cuantas veces en una fila, y con qué frecuencia un analista despistado tendrá razón unas cuantas veces seguidas. Ser- porque esperamos cerca de la misma distribución de probabilidad de tipos en pequeñas grupos como en grupos grandes, por ejemplo, tendemos a verlo como comparable Es probable que al menos el 80 por ciento de veinte lanzamientos de monedas salgan a la cabeza que que al menos el 80 por ciento de cinco lanzamientos de monedas saldrá cara a cara; de hecho, el las probabilidades son aproximadamente 1 por ciento y 19 por ciento, respectivamente. Kahneman y Tversky (1982a, 44) les preguntó a los estudiantes la siguiente pregunta:

Una cierta ciudad es servida por dos hospitales. En el hospital más grande alrededor de 45 bebés son nacen cada día, y en el hospital más pequeño nacen unos 15 bebés cada día. Como Ya sabes, alrededor del 50 por ciento de todos los bebés son niños. Sin embargo, el porcentaje exacto Varía de día en día. A veces puede ser superior al 50 por ciento, a veces inferior.

Durante un período de 1 año, cada hospital registró los días en que más de El 60 por ciento de los bebés nacidos eran niños. ¿Qué hospital crees que haya grabado? más días?

Página 16

El veintidós por ciento de los sujetos dijo que pensaban que era más probable es que el hospital más grande registre más días, y 56 El porcentaje dijo que pensaban que la cantidad de días sería sobre el mismo. Sólo el 22 por ciento de los sujetos contestó correctamente que los más pequeños El hospital reportaría más de esos días. Esta es la misma fracción que adivinó exactamente mal Al parecer, los sujetos simplemente no vieron la relevancia Del número de partos por día. Aunque la gente cree en la ley.

de pequeños números, aparentemente no creen en la ley de gran número
Bers: *Subestimamos* el parecido que tendrán las muestras grandes.
La población en general. Kahneman y Tversky (1982a), por ejemplo,
encontró que los sujetos en promedio pensaban que había más de 1/10
posibilidad de que más de 750 de 1,000 bebés nacidos en un día dado
ser hombre La probabilidad real es mucho menos del 1 por ciento. Para exagerarlo un
poco, la gente parece tener una distribución de probabilidad universal sobre la muestra
Significa que es insensible al tamaño de la muestra.

La ley de los pequeños números implica que las personas exageran la probabilidad
que una breve secuencia de tiradas de una moneda justa producirá aproximadamente el mismo
Número de cabezas en forma de colas. Lo que comúnmente se conoce como "el jugador
falacia "es una manifestación de este sesgo: si una moneda justa no ha llegado (digamos)
por un tiempo, luego en el siguiente giro es "debido" a una cola, porque un
La secuencia de desviaciones de una moneda justa debe incluir tantas colas como cabezas.

Cuando la distribución de probabilidad subyacente generando se-
las dudas son inciertas, la falacia del jugador lleva a las personas a sobreinferir las
Distribución de probabilidad a partir de secuencias cortas. Porque subestimamos
la frecuencia de un analista financiero mediocre haciendo suerte adivina tres
veces seguidas, exageramos la probabilidad de que un analista sea bueno si él
o ella tiene razón tres veces seguidas. Esta tendencia a sobreinferir desde corto.
las secuencias, a su vez, conducen a una percepción errónea de *regresión a la media* . Ser-
Porque leemos demasiado en patrones que se apartan de la norma, lo hacemos
No esperes que nuevas observaciones se vean más normales. Como maestros,
Exageramos la medida en que un buen o mal desempeño en una prueba
es un signo de buena o mala aptitud, por lo que no esperamos un desempeño excepcional
Los mances deben ser seguidos por actuaciones excepcionales tan a menudo como son.

La mala comprensión de la regresión a la media da lugar a explicaciones falsas
Naciones para la regresión observada. Cuando un estudiante se desempeña mal en el
A medio plazo pero bien en la final, los profesores infieren que el estudiante ha trabajado
Más fuerte; si el estudiante se desempeña bien a medio término pero mal en la final,
Los profesores infieren que el alumno se ha relajado. Tversky y Kahneman
(1974) dan otro ejemplo. Los instructores de entrenamiento de vuelo observaron que

Página 17

cuando elogiaron a los pilotos por aterrizajes suaves, el rendimiento usualmente
se deterioraron en el siguiente aterrizaje, pero cuando criticaron a los pilotos por los pobres
Aterrizaje, el rendimiento mejoró la próxima vez. Pero *el* rendimiento al *azar*
dará lugar a un "deterioro" después de un buen aterrizaje y "mejora"
siguiendo un mal aterrizaje. Estos instructores de vuelo desarrollaron un error.
Teoría de los incentivos basados en razonamientos estadísticos erróneos.

Otra implicación de la ley de los pequeños números es que la gente espera
muy pocas rayas largas en secuencias de eventos aleatorios. Al igual que con regres-
Sión a la media, por lo tanto, las personas tienden a generar explicaciones espurias.
Para las rayas largas que están determinadas por la casualidad. Por ejemplo, hay
es la creencia generalizada en la "mano caliente" en el baloncesto, esa base en particular
Los jugadores de ketball son tiradores de racha que tienen noches "on" y noches "off"
lo cual no puede explicarse por la aleatoriedad. Thomas Gilovich, Robert Val-

solitario, y Tversky (1985) y Tversky y Gilovich (1989a, 1989b) tienen
Argumento que el fenómeno casi universalmente aceptado de la mano caliente.
Es inexistente en el baloncesto. La creencia exagerada en manos calientes parece
En parte se explica por la percepción errónea de que las rayas puramente aleatorias son demasiado
Largo para ser puramente aleatorio.

Creencia de perseverancia y sesgo confirmatorio

Una serie de investigaciones sugieren que una vez formadas hipótesis sólidas, las personas a menudo son demasiado inatentas a la nueva información que contradice su hipótesis Una vez que esté convencido de que una estrategia de inversión es más lucrativo que otro, es posible que no atiendas lo suficiente a la evidencia sugiriendo que la estrategia es defectuosa Una demostración particularmente elegante. de tal "anclaje" se encuentra en Jerome Bruner y Mary Potter (1964). Cerca de noventa sujetos se mostraron imágenes borrosas que fueron gradualmente llevado a un enfoque más agudo. Diferentes sujetos comenzaron a ver las imágenes. en diferentes puntos del proceso de enfoque, pero el ritmo y el grado final de enfoque fueron idénticos para todos los sujetos. De aquellos sujetos que comenzaron su viendo en una etapa de desenfoque severo, menos de un cuarto identificó el imágenes correctamente, mientras que más de la mitad de los que comenzaron a ver a una luz El escenario borroso fue capaz de identificar correctamente las imágenes. Bruner y Potter (1964, 424) concluyen que “la interferencia puede explicarse en parte Por la dificultad de rechazar hipótesis incorrectas basadas en subestándar. "Es decir, las personas que usan evidencia débil para formar hipótesis iniciales Tiene dificultad para interpretar correctamente subsiguientemente, mejor información que contradice esas hipótesis iniciales. Perkins (1981) argumenta que tales ex-
Los sentimientos brindan apoyo a la perspectiva que los pensadores “frescos” pueden

Ser mejor en ver las soluciones a los problemas que las personas que han meditado. en detalle sobre los problemas, porque los nuevos pensadores no están abrumados Por la “interferencia” de hipótesis antiguas.

Esta forma de anclaje no implica necesariamente que las personas *mal informadas Para interpretar* evidencia adicional, solo que ignoran evidencia adicional. La evidencia psicológica revela un fenómeno más fuerte y provocador. Nombre: la gente tiende a *malinterpretar la* evidencia como apoyo *adicional* para la inicial. hipótesis Si un maestro inicialmente cree que un estudiante es más inteligente que otro, él o ella tiene la propensión a confirmar esa hipótesis cuando Interpretación posterior de la interpretación.

Alguna evidencia de sesgo confirmatorio es una serie de experimentos demostrados de proporcionar la *misma* información ambigua a las personas que difieren en sus creencias iniciales sobre algún tema puede mover sus creencias más *allá hay aparte* . Para ilustrar tal polarización, Lord, Ross y Lepper (1979) Pidió a 151 estudiantes universitarios que completaran un cuestionario que incluía tres Preguntas sobre la pena capital. Más tarde, cuarenta y ocho de estos estudiantes fueron Reclutados para participar en otro experimento. Veinticuatro de ellos fueron seleccionado porque sus respuestas al cuestionario anterior indicaban que eran "proponentes" que favorecían la pena capital, creían que era tienen un efecto disuasorio, y pensaron que la mayoría de los apoyos de investigación relevantes

portaron sus propias creencias. Veinticuatro eran opositores de la pena capital-
Dudó su efecto disuasorio y pensó que la investigación relevante
apoyaron *sus* puntos de vista ". Luego se les pidió a estos sujetos que juzgaran a los
Se trata de estudios seleccionados al azar sobre la eficacia disuasiva de la muerte.
penalización, y para indicar si un estudio dado (junto con las críticas a ese
estudio) proporcionó evidencia a favor o en contra de la hipótesis de disuasión. Sub-
Luego se pidió a los proyectos que calificaran, en escalas de dieciséis puntos que iban de –8 a +8, cómo los estudios que habían leído movieron sus actitudes hacia la muerte.
pena, y cómo habían cambiado sus creencias con respecto a su disuasión
eficacia. A niveles de confianza de $p < 0.01$ o más fuertes, Lord, Ross y
Lepper encontró que los defensores de la pena de muerte se convirtieron en promedio
más a favor de la pena de muerte y creía más en su efecto disuasorio.
cacy, mientras que los opositores se volvieron aún *menos* a favor de la pena de muerte y
Se cree aún *menos* en su eficacia disuasoria. Scott Plous (1991) replica
El Señor, Ross y Lepper dan como resultado el contexto del juicio sobre la
Seguridad de la tecnología nuclear.

Darley y Gross (1983) demuestran una huelga relacionada y similar
forma de polarización. Se pidió a setenta estudiantes de pregrado que
Habilidades académicas de niñas de nueve años en varias áreas académicas diferentes.
Antes de completar esta tarea, los estudiantes recibieron información sobre el

niña y su familia y vieron un video de la niña jugando en una obra de teatro.
suelo. A un grupo de sujetos se le entregó una hoja informativa que describía el
los padres de las niñas como graduados universitarios que tenían empleos de cuello blanco; estos estudiantes
Los estudiantes vieron un video de la niña jugando en lo que parecía ser un bien para
hacer barrio suburbano. El otro grupo de sujetos recibió un hecho.
hoja que describía a los padres de la niña como graduados de secundaria que tenían
trabajos de cuello azul; Estos estudiantes vieron un video de la misma niña jugando.
en lo que parecía ser un barrio empobrecido del centro de la ciudad. Con-
Se suministra más información, la mitad de cada grupo de asignaturas.
luego se le pidió que evaluara el nivel de lectura de la niña, medido en términos de
nivel de grado equivalente. Hubo una pequeña diferencia en los dos grupos.
estimaciones - aquellos sujetos que habían visto el video de "ciudad interior" calificado
el nivel de habilidad de la niña a un promedio de 3.90 (es decir, 9/10 hasta tercer grado)
mientras que aquellos que vieron el video "suburbano" calificaron la habilidad de la niña
nivel en un promedio de 4.29. Los sujetos restantes en cada grupo fueron
Se muestra un segundo video de la niña respondiendo (con éxito mixto) una serie.
de preguntas. Luego, se les pidió que evaluaran la lectura de la niña.
nivel. El grupo de videos del centro de la ciudad calificó el nivel de habilidad de la niña en un promedio
de 3.71, significativamente *por debajo de* la estimación de 3.90 de los sujetos del centro de la ciudad que
No vi el video de pregunta-respuesta. Mientras tanto, el video suburbano.
El grupo calificó el nivel de habilidad de la niña en un promedio de 4.67, muy por *encima de*
la estimación de 4.29 de los sujetos suburbanos que no vieron el segundo
vídeo. A pesar de que los dos grupos vieron la *misma* pregunta y
video de respuesta, la información adicional polarizó aún más su evaluación
Mención del nivel de habilidad de la niña. Darley y Gross (1983) interpretan este resultado.
como evidencia de sesgo confirmatorio - los sujetos fueron influenciados por la niña

antecedentes en sus juicios iniciales, pero sus creencias eran evidentemente fluenciada aún más fuertemente por el efecto que sus hipótesis iniciales tuvieron en Su interpretación de la evidencia adicional.

Ciertos tipos de flujos de evidencia parecen ser más propicios para la confirmación. sesgo tory La ambigüedad de la evidencia es ampliamente reconocida como una importante factor mediador tanto en el sesgo confirmatorio como en el exceso de confianza (ver, para ejemplo, Keren 1987 y Griffin y Tversky 1992). Keren (1988) señala la falta de sesgo confirmatorio en las percepciones visuales, y concluye que tendencia confirmatoria depende de algún grado de abstracción y la Necesidad de interpretación no presente en tareas visuales simples. Señor ross y Lepper (1979, 2099) postula que cuando se enfrenta a complejos y ambiguos Como evidencia, destacamos la solidez y fiabilidad de la confirmación. evidencia, pero las debilidades y la falta de fiabilidad de la evidencia desconfirmante. Incluso cuando cada dato individual no es ambiguo, el sesgo confirmatorio puede

Se generará cuando las personas deben evaluar estadísticamente las correlaciones extendidas. a través del tiempo. Nisbett y Ross (1980) argumentan que la incapacidad de precisar percibir la correlación es una de las deficiencias más sólidas en humanos razonamiento, y la gente a menudo imagina correlaciones entre eventos cuando no existe tal correlación. Jennings, Amabile y Ross (1982) argumentan que correlación ilusoria puede desempeñar un papel importante en la confirmación de la falsa hipótesis, encontrando que las personas subestiman la correlación cuando tienen No hay teoría de la correlación, sino que exagera la correlación y la vemos donde No es cuando tienen una teoría preconcebida de ello.

¿Sabemos lo que nos hace felices?

La investigación sobre sesgos de juicio revisada anteriormente indica que las personas Por ejemplo, juzga mal las consecuencias probabilísticas de sus decisiones. Pero otro la investigación sugiere que, aun cuando perciben correctamente el *físico* consecuencias de sus decisiones, las personas sistemáticamente perciben mal el bien siendo ellos se derivan de tales resultados. A menudo sistemáticamente predecimos mal nuestra futura utilidad experimentada, incluso cuando esas predicciones se basan únicamente en evaluaciones precisas de nuestra utilidad experimentada anterior (Kahneman 1994 y Kahneman, Peter Wakker y Rakesh Sarin 1997). Como Kahneman (1994, 21) lo expresa: “Estas consideraciones sugieren una distinción explícita Entre dos nociones de utilidad. La *utilidad experimentada* de un resultado es La medida de la experiencia hedónica de ese desenlace. . . . La *decisión utilidad* de un resultado. . . es el peso asignado a ese resultado en una decisión ”. La comprensión de que la decisión y la utilidad experimentada pueden ser Sistemáticamente diferentes cortes al núcleo de nuestros modelos de elección. También Cortes al núcleo de nuestros métodos de investigación, que nos obligan a formular formas. de inferir y obtener preferencias que van más allá de una "preferencia revelada" ence "método para intentar inferir las experiencias hedónicas de las personas a través de Métodos tales como autoinformes de satisfacción e incluso psicológicos. mediciones.

¿Cómo las personas perciben erróneamente sus utilidades? Un patrón es que tendemos

subestimar la rapidez y el grado en que nos adaptaremos a los cambios,
Sin prever que nuestros puntos de referencia cambiarán. En un estudio clásico, cuando Brickman, Coates y Janoff-Bulman (1978) entrevistaron a ambos ganadores (con ganancias promedio de alrededor de $ 479,545) y un control grupo, no encontraron prácticamente ninguna diferencia en la felicidad nominal de la lotería No ganadores y ganadores. Si bien la evidencia de la entrevista no es concluyente, Los investigadores controlaron explicaciones alternativas (como la selección sesgo o presentación sesgada por los entrevistadores). Dos efectos parecieron ex-

claro por qué los ganadores de la lotería serían menos felices de lo que los ganadores tenían antes supuestamente anticipado. Primero, las experiencias mundanas se vuelven menos satisfactorias. en contraste con la experiencia "pico" de ganar la lotería. Segundo, nosotros Nos habituamos a nuestras circunstancias: En la línea del material. presentado anteriormente, eventualmente los principales portadores de utilidad no se convierten en los Niveles absolutos de consumo, pero parte de nuestra (nueva) referencia. nivel.

La gente no anticipa el grado de tal adaptación, y por lo tanto exagerar los cambios esperados en la utilidad causados por cambios en sus vidas. En el modelo simple de ajuste de punto de referencia discutido anteriormente, este se puede traducir diciendo que las personas subestiman sistemáticamente la parámetro α . Esto sugiere que la gente de aversión de "decisión-utilidad" Tener pérdidas *no* está en consonancia con la "utilidad experimentada". Esta realización, a su vez, pide que se vuelva a examinar un tema anterior: son la aversión a la pérdida, el ¿Efecto de dotación, y otros efectos de referencia racionales o irracionales? Si personas experimentan pérdidas en relación con un status quo como bastante desagradable, entonces El comportamiento adverso a la pérdida es racional, porque las personas están anticipando correctamente y evitando sensaciones desagradables. Y, la recordada "pérdida" de un la taza de propiedad puede llevar a través del tiempo, o en cualquier caso ser un pariente sustancial a las consecuencias de utilidad a largo plazo de ser dueño de la taza.

Sin embargo, la aversión a la pérdida a menudo parece ser un sesgo crítico: en las decisiones con consecuencias significativas a largo plazo, las personas deberían poner menos peso que Hacer en su experiencia inicial de pérdidas. De hecho, algunos investigadores invocan aversión a la pérdida más como una regla de oro irracional que como una utilidad racional función. Benartzi y Thaler (1995) argumentan que el capital de la prima premium zle puede explicarse por la aversión de los inversores a las pérdidas financieras a corto plazo, aunque no van a gastar su inversión en el corto plazo.
Camerer et al. (1997) argumentan que los taxistas de Nueva York deciden cuándo dejar de conducir por el día por una regla general que dice que deben asegurarse para que coincida con su toma habitual para el día. En algunos ejemplos más extremos de aversión a la pérdida, es difícil creer que la "utilidad de transición" puede Nally rango alto en relación con la utilidad a largo plazo. Por ejemplo, Thaler (1980). La disposición de los sujetos comparados a pagar por una cura para una enfermedad que conduce a una muerte rápida e indolora con probabilidad de 0,001 frente al mínimo precio que aceptaría someterse voluntariamente a la misma dis- facilitar. Los sujetos a menudo requerían más dinero para exponerse a la Enfermedad de lo que pagarían por una cura. La gente cobra altas primas por pérdidas en relación con su status quo, incluso cuando es difícil imaginar que cualquier

La "utilidad de transición" experimentada es significativa en relación con la utilidad a largo plazo Consecuencias.

Una forma importante en que las personas predicen la utilidad que obtendrán del futuro experiencias es recordar la utilidad de experiencias pasadas comparables. Mientras que podemos suponer que las personas recuerdan con precisión su utilidad de experiencias familiares, la investigación sobre el efecto de dotación insinúa que esta presunción puede no ser precisa: si sistemáticamente percibimos erróneamente Las consecuencias a largo plazo de renunciar a pequeños artículos de consumo como tazas, puede que no hayamos aprendido a evaluar correctamente las consecuencias de utilidad Incluso de nuestras elecciones diarias. Investigaciones adicionales aún más dramáticas. Cally demuestra diferencias sistemáticas entre las personas con experiencia Utilidad de los episodios y sus recuerdos de esos episodios. Varios re Los experimentos de ciento comparan la utilidad recolectada con la utilidad experimentada para episodios extendidos en el tiempo, mediante la recopilación de informes hedónicos periódicos por Temas de su bienestar actual. Al evaluar la utilidad general de Tal episodio extendido, uno debe formular criterios para sumar flujos de bienestar experimentado. Kahneman (1994) postula que una incontrolada criterio versal para comparar episodios es *la monotonicidad temporal* - que agregar momentos de dolor a una experiencia que de otra manera no cambia disminuye El bienestar general, y que agregar episodios de placer aumentan en general. bienestar.

Kahneman (1994) sostiene que los experimentos sugieren sesgos en la forma en que las personas Las propias evaluaciones retrospectivas de episodios se comparan con sus experiencias. El bienestar de la población. Primero, al evaluar episodios pasados, las personas tienden a Miembro de los extremos del dolor y el placer más que el promedio. Segundo, cuando un "episodio" está bien definido (por ejemplo, unas vacaciones), las personas tienden a poner demasiado peso en el final del episodio (por ejemplo, el último la noche de las vacaciones) al evaluar su experiencia general del episodio. Finalmente, tendemos a descuidar la duración de un episodio. En la evaluación de la dis- satisfacción de un procedimiento médico extremadamente desagradable (colonoscopia), por ejemplo, los pacientes parecen casi descuidar la duración del procedimiento dure - que osciló entre cuatro y sesenta y nueve minutos. Por supuesto, uno debe Considere cuidadosamente el dolor y el placer asociados con un episodio adelante y después del episodio real; Anticipación y recuerdo del dolor, por Por ejemplo, son influencias claramente importantes en la utilidad a largo plazo, al igual que La recopilación y el recuerdo de unas vacaciones son muy importantes para evaluar El bienestar general asociado a las vacaciones. Tal interpretación de la mayor parte de la evidencia experimental, sin embargo, parece tenue.

El hecho de que no siempre predecimos correctamente la utilidad experimentada es Obviamente importante para las implicaciones de elección de bienestar, y prescribe precaución en la dependencia de la economía del bienestar basada en la preferencia revelada. Pero Puede haber importantes implicaciones de comportamiento de un fenómeno relacionado.

Página 23

por lo que las personas perciben mal su *comportamiento* futuro . Loewenstein y Adler (1995) realizó un experimento basado en el efecto de dotación. experimentos de Kahneman, Knetsch y Thaler (1991) discutidos anteriormente. Primero se pidió a algunos sujetos que "imaginen que te dimos una taza exactamente como la que puedes ver, y que te dimos la oportunidad de seguir o intercambiarlo por algo de dinero ". A todos los sujetos se les dio una taza, y sus precios de venta mínimos fueron provocados. Antes de recibir las tazas, sub-Los proyectos en promedio predijeron su propio precio de venta mínimo en $ 3.73. Una vez tenían las tazas, sin embargo, su precio de venta mínimo real promediado $ 4.89. Es decir, los sujetos subestimaron sistemáticamente los esfuerzos de dotación. Fect, y se comportaron significativamente diferente de lo que habían predicho sobre Se *momentos* antes.

Efectos de encuadre

Las personas a menudo carecen de preferencias estables que sean robustas a diferentes formas de provocando esas preferencias. El conjunto de investigaciones más destacado que apunta. a tal interpretación de la conducta de elección concierne a los *efectos de encuadre* : Dos declaraciones lógicamente equivalentes (pero no *transparentemente* equivalentes) De un problema liderar los tomadores de decisiones para elegir diferentes opciones Un im-La influencia importante y predecible del encuadre en la elección se relaciona con la pérdida Aversión y disminución de la sensibilidad, como se describe anteriormente. Porque las perdidas Resuena con las personas más que las ganancias, un cuadro que resalta las pérdidas. asociada con una elección hace que esa elección sea menos atractiva. Del mismo modo, un Cuadro que explota la disminución de la sensibilidad al hacer que las pérdidas parezcan pequeñas. en relación con las escalas involucradas hace que la elección sea más atractiva. Tver-sky y Kahneman (1986, S254-5) dan el siguiente ejemplo de encuadre efectos secundarios, tomados de un estudio de decisiones médicas de McNeil et al. (mil novecientos ochenta y dos):

Los encuestados recibieron información estadística sobre los resultados de dos Mentores del cáncer de pulmón. Las mismas estadísticas fueron presentadas a algunos encuestados en términos de tasas de mortalidad y para otros en términos de tasas de supervivencia. Los encuestados Luego indicó su tratamiento preferido. La información fue presentada [exactamente] como sigue.

Problema 1 (cuadro de supervivencia)

Cirugía: de 100 personas sometidas a cirugía, 90 viven durante el período postoperatorio, 68 están vivos al final del primer año y 34 están vivos al final de cinco años.

Radioterapia: de 100 personas que reciben radioterapia, todas viven a través de tratamiento, 77 están vivos al final de un año y 22 están vivos al final de cinco años.

Problema 1 (marco de mortalidad)

Cirugía: de 100 personas que se someten a cirugía, 10 mueren durante la cirugía o en el postoperatorio. período, 32 mueren al final del primer año y 58 mueren al final de cinco años.

Radioterapia: de 100 personas que reciben radioterapia, ninguna muere durante el tratamiento ment, 23 mueren al final de un año y 77 mueren al final de cinco años.

La diferencia intrascendente en la formulación produjo un efecto marcado. los El porcentaje general de encuestados que favorecieron la radioterapia aumentó del 18%. en el marco de supervivencia ($N = 247$) al 44% en el marco de mortalidad ($N = 336$). los la ventaja de la radioterapia sobre la cirugía evidentemente es más grande cuando se indica como una reducción del riesgo de muerte inmediata de 10% a 0% en lugar de como un aumento del 90% al 100% en la tasa de supervivencia. El efecto de encuadre fue No es más pequeño para médicos con experiencia o para negocios estadísticamente sofisticados. Estudiantes que para un grupo de pacientes clínicos.

Esta pregunta es hipotética, pero se encontraron efectos de encuadre similares en opciones sobre loterías con pequeñas apuestas monetarias, y Tversky y Kahneman (1986) cita algunos ejemplos importantes de efectos de encuadre en el mundo real. Por ejemplo, las personas reaccionan de manera diferente a las empresas que cobran precios diferentes por diferentes servicios (o el mismo servicio en diferentes momentos) dependiendo de si el precio más bajo se llama descuento o el precio más alto se llama un recargo Del mismo modo, Schelling (1981) notó enormes diferencias en su actitudes de los estudiantes hacia las deducciones fiscales para los niños, dependiendo de cómo Las deducciones fueron enmarcadas. La ilusión del dinero proporciona quizás lo mejor. Ejemplo de la importancia de los efectos de encuadre para la economía. Kahneman, Knetsch y Thaler (1986a) proporcionan evidencia de encuesta de que las personas son Muy atentos a cambios nominales más que reales en salarios y precios. en la evaluación de la equidad de comportamiento firme. Un aumento del salario nominal de 5 por ciento en un período de 12 por ciento de inflación ofende el sentido de la gente imparcialidad menos de un 7 por ciento de disminución en un momento sin inflación. Más gen- En general, las personas reaccionan más a la disminución de los salarios reales cuando también son Las disminuciones nominales, y reaccionan negativamente a los aumentos nominales de precios, incluso si no representan un aumento en los precios reales (Shafir, Diamond y Tversky 1997).

Los efectos de encuadre a menudo se pueden ver como errores heurísticos, las personas son limitadamente racional, y la presentación de una elección puede atraer nuestra atención. La atención a diferentes aspectos de un problema, lo que nos lleva a cometer errores en persiguiendo nuestras verdaderas preferencias subyacentes. Pero a veces los efectos de encuadre corte más profundamente al modelo de elección de los economistas: más que confuso

personas en busca de preferencias subyacentes estables, los "marcos" pueden en El hecho *determina* parcialmente las preferencias de una persona.

Los fenómenos relacionados ponen aún más en duda la opinión de que las elecciones reflejan preferencias estables y bien definidas. *Las reversiones de preferencia* tienen estudiado ampliamente por economistas y psicólogos a lo largo de los años: confrontado con ciertos pares de apuestas con aproximadamente el mismo esperado valor, la gente suele elegir uno de la pareja sobre el otro, mientras que *los precios* del Otro más altamente. Para usar un ejemplo de Tversky y Thaler (1990), Considere una apuesta H que con 8/9 de probabilidad produce $ 4 y con 1/9 de probabilidad. rinde $ 0, y una apuesta L con una probabilidad de 1/9 de ganar $ 40 y una probabilidad de 8/9 de $ 0. La mayoría de los sujetos eligen la apuesta H sobre la apuesta L cuando se le pide que elija entre los dos. Pero cuando se les pide que indiquen el precio más bajo al que Estaría dispuesto a vender cada apuesta, la mayoría de los sujetos ponen un precio más alto. en la apuesta l. Más generalmente, la gente elige apuestas con una alta probabilidad de ganar pequeñas cantidades, pero poner un precio más alto en las apuestas con una probabilidad baja de ganar grandes sumas; La teoría económica predice estos dos diferentes Los procedimientos de obtención deben dar las mismas preferencias.

Simonson y Tversky (1992) proporcionan ejemplos de *efectos* de *contexto* , donde la adición de una nueva opción a un menú de opciones puede realmente Aumentar la proporción de consumidores que eligen uno de los existentes. opciones Por ejemplo, la proporción de consumidores que eligieron un El modelo lar del horno de microondas aumenta cuando un segundo, más caro. modelo fue añadido a su conjunto de elección. (Se pidió a los sujetos que miraran Un catálogo que contiene los precios y descripciones de todas las opciones relevantes. de los cuales se extrajeron sus conjuntos de opciones, por lo que los resultados parecen improbable que se deba a cualquier información revelada por los conjuntos de elección). otro ejemplo, Simonson y Tversky (1992) realizaron un experimento que ilustra la preferencia de los sujetos provocados por un elegante lápiz cruzado versus recibiendo $ 6. Mientras que solo el 36 por ciento de los sujetos eligen solo entre la pluma Cross y los $ 6 eligieron la pluma Cross, el 46 por ciento de los sujetos que También se les dio la opción de un bolígrafo menos atractivo que eligió el bolígrafo Cross. En En estos dos ejemplos, la adición de una opción que comparó Habilitado (como más caro o de menor calidad) a una opción existente mejorada El atractivo percibido de la opción existente.

Aunque las personas a menudo ignoran que el menú de opciones influye En sus decisiones, Simonson y Tversky observan que en otros momentos de- los encargados de la cisión *racionalizan* explícitamente sus elecciones con referencias a sus conjuntos de elección. Por ejemplo, las personas pueden afirmar explícitamente que una opción dada Es un compromiso entre otras dos opciones. De hecho, tales hallazgos sugieren una alternativa al marco de utilidad-maximización que puede ayudar

explique los efectos de encuadre, las reversiones de preferencias y los efectos de contexto: Por ejemplo, pueden hacer elecciones preguntándose si tienen

una "razón" para elegir una opción sobre otra (Shafir, Simonson y Tversky 1993).

Preferencias sesgadas actuales

La gente tiene un gusto por la gratificación inmediata. Nos aplazamos en las tareas. como cortar el césped que implique costos inmediatos y retrasos en la recuperación. Guarda y haz pronto cosas como ver una película que involucre de inmediato. Recompensas y costos diferidos. Los economistas tradicionalmente modelan tales gustos. asumiendo que las personas descuentan los flujos de utilidad a lo largo del tiempo exponen- provisionalmente Una característica cualitativa importante del descuento exponencial es que implica que las preferencias intertemporales de una persona son constantes en el tiempo: Una persona siente lo mismo sobre un intercambio intertemporal dado, no importa cuando él o ella se le pregunta.

La observación casual, la introspección y la investigación psicológica sugieren Que la suposición de la consistencia del tiempo es muy importante. Nuestro La tendencia a corto plazo a perseguir una gratificación inmediata es inconsistente con Nuestras preferencias a largo plazo. Considerando que hoy sentimos que es mejor que nosotros no comer en exceso mañana, mañana tendemos a comer en exceso; aunque hoy nosotros sentimos que deberíamos escribir un reporte de árbitro mañana, mañana tendemos a aplazarlo. Más en general, cuando se consideran compensaciones entre dos futuros momentos, le damos un peso relativo más fuerte al momento anterior, ya que acercarse. Kris Kirby y Herrnstein (1995), por ejemplo, preguntaron temas Para establecer sus preferencias entre una serie de pares, en cada caso seleccionando entre una recompensa más pequeña, anterior y una recompensa más grande, posterior. Asignaturas se nos dijo (sinceramente) que una de sus opciones sería implementada. En dos experimentos con recompensas monetarias, veintitrés de veinticuatro Los sujetos "invirtieron constantemente sus elecciones de los más pequeños, anteriores a la última, mayor recompensa a medida que aumenta la demora de ambas recompensas ". Tanto los riesgos monetarios como los retrasos fueron sustanciales. recibi- do un promedio de alrededor de $ 21:50, con un retraso medio de alrededor de 2 1 / 2 semanas.[8]

Por lo tanto, las preferencias de una persona hoy sobre sus retrasos futuros en Las recompensas son diferentes a sus preferencias futuras sobre esas mismas

8 Estos números se calculan a partir de los datos presentados por Kirby y Herrnstein (1995, 85–6). Otra investigación psicológica que muestra que las preferencias no son constantes en el tiempo incluye Ainslie (1991), Thaler (1981) y Loewenstein y Prelec (1992).

retrasos, por lo que las preferencias *no* son constantes en el tiempo. Modelos formales de tales Se han desarrollado preferencias *variables en el* tiempo .[9] Laibson (1994, 1997) adopta el modelo de Phelps y Pollak (1968) desarrollado en un Contexto eracional para capturar el gusto por la gratificación inmediata con una Modelo simple de dos parámetros que modifica ligeramente el descuento exponencial. En g. Sea u_t la utilidad instantánea que una persona obtiene en el período t. Entonces sus preferencias intertemporales en el tiempo t , U_t , pueden representarse por la siguiendo la función de utilidad, donde tanto β como δ *se* encuentran entre 0 y 1:

Para todo t, $U_t(u_t, u_{t+1}, \cdots, u_T) \equiv (\delta)^t \cdot u_t + \sum_{\tau=t+1}^{T} \beta (\delta)^{\tau} \cdot u_\tau$

El parámetro δ determina qué tan "tiempo-paciente" es una persona, Igual que en el descuento exponencial. Si $\beta = 1$, entonces estas preferencias son Simplemente descuento exponencial. Pero para $\beta < 1$, estas preferencias capturan de una manera parsimoniosa el tipo de preferencias inconsistentes en el tiempo tan ampliamente observado. Para ver cómo estas preferencias capturan la preferencia por mediar la gratificación, supongamos que tienes una opción entre hacer diez horas de una tarea desagradable el 14 de abril, en lugar de pasar once horas para completar la misma tarea el 15 de abril. Supongamos que su instantánea La desutilidad de hacer trabajo es simplemente la cantidad de horas de trabajo: $u_t(10) = -10$ y $u_t(11) = -11$ para todos t. Supongamos que $\delta = 1$, pero que $\beta = 0.8$ para un Demora de un día: está dispuesto a sufrir una pérdida dada en la utilidad mañana para una ganancia en utilidad hoy en día es 80 por ciento tan grande.

Supongamos que el 14 de abril ha llegado y usted está considerando si no trabajar Puedes experimentar una desutilidad de -10 trabajando hoy, o experimente una utilidad con descuento de $0.8 \cdot (-11) = -8.8$ retrasando el trabajo hasta mañana. Por lo tanto, retrasarás el trabajo. Contrasta esto con lo que su decisión sería si, en lugar de elegir cuándo trabajar el 14 de abril, Su jefe le dice que debe decidir el 1 de febrero. Porque A partir del 1 de febrero descontas *ambas* fechas por β, elegirás trabajar. diez horas el 14 de abril en lugar de once horas el 15 de abril. Desde el El punto de vista del 1 de febrero, considera que la postergación en abril es indeseable. cosa. Para el mismo problema, su elección el 1 de febrero es diferente de su elección el 14 de abril. Independientemente de su predicción específica, ex- El descuento potencial predeciría que su elección sería la misma Si hizo esa elección el 1 de febrero o el 14 de abril. Este ejemplo

9 Para documentos de economía sobre descuentos inconsistentes en el tiempo, ver, por ejemplo, Strotz (1955), Goldman (1979, 1980), Schelling (1978), Thaler y Shefrin (1981), Laibson (1994, 1997), y O'Donoghue y Rabin (1999).

parece bien calibrado: el 14 de abril, la mayoría de nosotros estamos aptos para postergar el trabajo Hasta el 15 de abril, aunque signifique un poco más de trabajo. Ausente un sustantivo diferencia entre las dos fechas, prácticamente nadie elegiría el retraso Si se le pregunta el 1 de febrero.

Para examinar la elección dinámica dada las preferencias de variante de tiempo, para cada En un momento determinado, una persona se modela como un "agente" independiente que elige su su comportamiento actual para maximizar sus preferencias actuales a largo plazo, mientras que cada uno de sus seres futuros, con sus propias preferencias, elegirá su comportamiento futuro para maximizar *sus* preferencias. En un nivel, esta idea de los seres múltiples: que un solo ser humano no lo hace tienen preferencias unificadas que son estables en el tiempo - es un departatura desde el marco de utilidad-maximización. Pero porque este concepto La personalización de la elección intertemporal utiliza una herramienta familiar: el juego dinámico. teoría: está listo para su adopción por los economistas interesados en im- Demostrando el realismo comportamental de nuestros modelos.

El comportamiento predicho por los modelos de preferencias de variante de tiempo de-
Diez difiere dramáticamente del comportamiento predicho por el exponencial
modelo. Los ejemplos más notorios son los esfuerzos de *autocontrol* : Porque
Puede que no te guste la forma en que te comportarás en el futuro, puedes hacer un esquema
Manipular tus futuras opciones. Consideremos de nuevo el ejemplo de trabajo. En-
En lugar de que su jefe le diga que *debe* elegir el 1 de febrero cuando
para trabajar, supongamos que ahora te da tres opciones: Te comprometes a hacer lo
tarea el 14 de abril; te comprometes a hacer la tarea el 15 de abril; o *esperas* hasta
14 de abril y *luego* elegir en qué día realizar la tarea. Cual tu
¿escoger? La ventaja de esperar es manifiesta: al no excluir tampoco
de sus opciones, si hay *alguna* incertidumbre que pueda resolverse entre
Entre ahora y abril, la flexibilidad que ha conservado puede ser valiosa.
Sin embargo, a veces nos involucramos en comportamientos precisamente *para* restringir nuestro propio futuro.
flexibilidad. Si hubiera pocas incertidumbres, es posible que desee comprometerse en
Del 1 de febrero al 14 de abril. Teniendo en cuenta su preferencia actual por hacer
la tarea anterior, desea restringir su futuro yo de postergar.
Más generalmente, los investigadores han explorado muchos dispositivos de *auto-compromiso*
Empleamos para limitar nuestras elecciones futuras. Tales dispositivos de auto-compromiso incluyen
Incluya clínicas de alcohol y granjas de grasa de las que no puede ir, no
ser dueño de un televisor, contribuyendo a un "Club de Navidad" del cual usted
No se les permite retirar dinero hasta Navidad, o comprar solo pequeñas.
paquetes de alimentos tentadores para que no comas en exceso cuando llegas
casa. Más sutilmente, puede intentar controlarse a través de una variedad de
“reglas” internas (por ejemplo, nunca beba alcohol), incluso si no tiene
Mecanismos externos de autocontrol.

Página 29

Los intentos de controlar nuestro propio comportamiento futuro indican una conciencia
para que no nos comportemos como desearíamos comportarnos. Esto plantea las preguntas
Indicación de cuán conscientes son las personas de su inconsistencia temporal. Usted puede tener
expectativas sobre tu propensión a portarse mal, o puedes ingenuamente
cree que sus preferencias en el futuro coincidirán con sus preferencias actuales
erencias Si hoy prefieres no comer en exceso mañana, puedes ingenuamente
cree que te sentirás de la misma manera cuando te enfrentes a un tazón atractivo de
Helado mañana. Si el 1 de febrero prefiere menos trabajo el 14 de abril.
Para más trabajo el 15 de abril, puedes creer que sentirás lo mismo en
Abril.

Strotz (1955) etiqueta a las personas que son plenamente conscientes de su autoestima futura.
Controle los problemas como *sofisticados* , y las personas que desconocen por completo que
tendrán un problema de *autocontrol* como *ingenuo* . Aunque algún grado de
La sofisticación está implícita en la existencia de algunos de los compromisos propios.
dispositivos ilustrados arriba, parece que las personas subestiman la
grado en que su comportamiento futuro no coincidirá con su preferencia actual
Esencias sobre el comportamiento futuro. Esto concuerda con la evidencia discutida.
antes, las personas a menudo predicen incorrectamente sus propias preferencias futuras:
Al igual que con la predicción de los efectos de los cambios en los puntos de referencia, aquí también
conocer sus preferencias futuras significa que usted conoce sus preferencias
no estaría de acuerdo con sus preferencias actuales. Por ejemplo, la gente puede

En repetidas ocasiones no tiene la "fuerza de voluntad" para renunciar a los alimentos tentadores o renunciar fumando mientras predice que *mañana* tendrán esta fuerza de voluntad.
Aunque la evidencia de comportamiento que calibra el grado de sofisticación Parece escasa, Loewenstein (1996, 281-2) llega a la conclusión de que las personas pueden ser ingenuas indirectamente a partir de hallazgos psicológicos como el evidencia de personas que predicen mal los cambios en la utilidad.

Ya sean sofisticados o ingenuos, las personas no concuerdan con el tiempo la propensión a la gratificación inmediata es importante en una variedad de reinos nomicos. Según lo investigado por varios investigadores (ver, por ejemplo, Thaler y Shefrin 1981 y Laibson 1997), tales preferencias pueden ser importante al comportamiento de ahorro debido a los beneficios del consumo actual son inmediatos, mientras que el aumento del consumo futuro que el ahorro Se retrasa los mínimos. Los problemas de autocontrol también son claramente importantes en el Demanda de bienes adictivos y alimentos grasos. Del mismo modo, el papel del auto- El control en las decisiones de compra es bien conocido entre los expertos en marketing. (Stephen Hoch y Loewenstein 1991). Las mercancías traviesas se venden en pequeñas. paquetes porque las personas tienden a evitar grandes paquetes de tales bienes para evitar el consumo excesivo.

Pronóstico

La investigación del tipo descrito anteriormente proporciona la base para el desarrollo Optando por una disciplina psicológicamente más realista de la economía. Felizmente, esto ha comenzado a suceder, ya que la investigación ha evolucionado recientemente hacia lo que Yo llamo economía de comportamiento de la "segunda ola", que va más allá del punto resolver problemas con los supuestos económicos actuales, e incluso más allá articulando alternativas, y sobre la tarea de forma sistemática y for- Mally explorando las alternativas con la misma sensibilidad y sobre todo los mismos métodos con los que los economistas están familiarizados. David Laibson ad- viste los principales problemas macro con las herramientas principales, pero agrega un Parámetro adicional, psicológicamente motivado. Direcciones de Ernst Fehr Cuestiones fundamentales importantes en economía laboral sin asumir el 100 por ciento. el interés propio *a priori* . Teóricos como yo utilizamos principalmente las herramientas estándar. de la microeconomía en la exploración de las implicaciones de estas alternativas as- sumarios Dicho todo esto, esta segunda ola de investigación sigue empleando Los principales métodos económicos, interpretados en sentido amplio. Pero muestra que Preparación de preguntas económicas estándar con métodos económicos estándar no tiene por qué basarse únicamente en el conjunto particular de supuestos, como 100 por ciento de interés personal, 100 por ciento de racionalidad, 100 por ciento de autocontrol, y muchas suposiciones auxiliares - típicamente hechas en modelos económicos pero No está respaldado por evidencia de comportamiento.

Este programa de investigación no solo se basa en la premisa de que la corriente principal económicas *métodos* son grandes, pero también que la mayor corriente económica *como- los sumarios* son grandes No abandona las ideas correctas de neoclasi economía económica, pero complementa estas ideas con las ideas que se tendrán a partir de nuevos supuestos realistas. Por ejemplo, el análisis racional predice

que las personas se preocupen por el futuro, y por lo tanto ahorren, y son más probables
Para ahorrar cuanto mayor sea su jubilación prevista. Pero psicológicamente inspirado.
modelos que permiten la posibilidad de menos de 100% de autocontrol *también*
Realiza las predicciones anteriores *y* nos permite investigar la posibilidad.
que las personas se salvan, y sobreboredan, y más matizadas e importantes
predicciones tales como altos ahorros simultáneos en activos no líquidos y
Bajos ahorros en activos líquidos. El análisis racional predice que los empleados son
es más probable que renuncien cuanto más bajos sean sus salarios reales y más altos sean los salarios
disponible en otro lugar. Pero modelos de inspiración psicológica que permiten la
posibilidad de alguna ilusión de dinero y aversión a la pérdida y preocupaciones de equidad
También hacemos las predicciones anteriores *y* nos permiten investigar la posibilidad.
que las personas son más sensibles a los recientes recortes en los salarios nominales que pueden

ser explicado puramente en términos de preocupaciones por salarios reales relativos. Racional
análisis predice que la demanda de productos adictivos está disminuyendo en
precios futuros actuales y esperados y que las personas tienen más probabilidades de
consumen sustancias que encuentran agradables y menos propensas a consumir
Posturas con malos efectos. Pero modelos de inspiración psicológica que permiten.
la posibilidad de menos del 100 por ciento de coherencia en el tiempo y menos del
La previsión del 100 por ciento *también* hace las predicciones anteriores *y* nos permite
Investigar la posibilidad de que las personas consuman en exceso sustancias adictivas.

Dicho todo, esfuerzos para mejorar el realismo psicológico de la economía.
manteniendo los mejores supuestos y métodos actuales de la economía.
Ods es un enfoque cuyo tiempo ha llegado.

Referencias

Ainslie, George W. "Derivación del comportamiento económico 'racional' de Hyper-Bolic Discount Curves, " *American Economic Review* , mayo de 1991, *81* (2), pp. 334–40.

Akerlof, George. "Los contratos laborales como intercambio parcial de regalos", *publicación trimestral de Economía* , noviembre de 1982, *97* (4), pp. 543–69.

Akerlof, George. "Intercambio de regalos y teoría de la eficiencia y el salario: cuatro puntos de vista" *American Economic Review* , mayo de 1984, *74* (2), pp. 79–83.

Akerlof, George y Yellen, Janet. "La hipótesis del esfuerzo justo de salarios y empleo, " *Quarterly Journal of Economics* , mayo de 1990, *105* (2), pp. 255–83.

Benartzi, Shlomo y Thaler, Richard. "La aversión a la pérdida miope y la equidad Puzzle Premium, " *Quarterly Journal of Economics* , febrero de 1995, *110* (1), pp. 73–92.

Blount, Sally. "Cuando los resultados sociales no son justos: el efecto de los atributos causales Preferencias, " *Comportamiento organizacional y procesos de decisión humana* , Agosto de 1995, *63* (2), pp. 131–44.

Bowman, David, Minehart, Deborah y Rabin, Matthew. "Aversión a la pérdida en un modelo de ahorro de consumo, " *Journal of Economic Behavior & Organization* *38* (2), febrero de 1999, págs. 155–78.

Brickman, Philip, Coates, Dan y Janoff-Bulman, Ronnie. "Ganadores de loteria y las víctimas de accidentes: ¿es la felicidad relativa? " *Diario de Personalidad y Social Psychology* , agosto de 1978, *36* (8), pp. 917-27.

Bruner, Jerome S. y Potter, Mary C. "Interferencia en el reconocimiento visual" *Science* , 24 de abril de 1964, *144* (3,617), pp. 424-5.

Camerer, Colin F. "Toma de decisiones individuales", en John Kagel y Alvin E.

Roth, *Manual de Economía Experimental* . Princeton: Princeton Univ. Prensa, 1995, pp. 587-703.
Camerer, Colin, Babcock, Linda, Loewenstein, George y Thaler, Richard. "Oferta laboral de los taxistas de la ciudad de Nueva York: un día a la vez", *trimestral Journal of Economics* , mayo de 1997, *112* (2), pp. 407–41.
Camerer, Colin F. y Thaler, Richard. "Anomalías: ultimátums, dictadores y Manners, " *Journal of Economic Perspectives* , Spring 1995, *9* (2), pp. 209–19.

Página 32

Charness, Gary. "Atribución y reciprocidad en un mercado laboral simulado: una Investigación experimental ". Mimeo, U. California - Berkeley, 1996.
Charness, Gary y Rabin, Matthew. "Comprender las preferencias sociales con Pruebas simples, " *Quarterly Journal of Economics* , agosto de 2001.
Darley, John M. y Gross, Paget H. "Un sesgo de confirmación de hipótesis en el etiquetado Effects, " *Journal of Personality & Social Psychology* , enero de 1983, *44* (1), pp. 20–33.
Dawes, Robyn y Thaler, Richard H. "Anomalías: Cooperación", *Diario de Perspectivas económicas* , verano de 1988, *2* (3), pp. 187–97.
Duesenberry, James S. *Ingresos, ahorro y la teoría del comportamiento del consumidor* . Cambridge: Harvard University Press, 1949.
Epstein, Larry G. y Zin, Stanley E. "Aversión a los riesgos de primer orden y la equidad Puzzle Premium, " *Journal of Monetary Economics* , diciembre de 1990, *26* (3), pp. 387–407.
Fehr, Ernst, Kirchler, Erich y Weichbold, Andreas. "Cuando las fuerzas sociales mover el impacto de la competencia: una investigación experimental ". Mimeo, Departamento de Economía, U. Technology, Viena, 1994.
Fehr, Ernst, Kirchsteiger, Georg y Riedl, Arno. "¿Importa la equidad el mercado? ¿Claro? Una investigación experimental, " *Quarterly Journal of Economics* , Mayo de 1993, *108* (2), pp. 437-59.
Fischhoff, Baruch. "La retrospectiva no es igual a la previsión: el efecto del resultado Conocimiento sobre Juicio Bajo Incertidumbre, " *Journal of Experimental Psychology: Human Perception & Performance* , agosto de 1975, *104* (1), pp. 288–99.
Fiske, Susan T. y Taylor, Shelley E. *Cognición social* . Nueva York: McGraw-Hill, 1991.
Geanakoplos, John, Pearce, David y Stacchetti, Ennio. "Psicológico Games, " *Games and Economic Behavior* , marzo de 1989, *1* (1), pp. 60–79.
Gilovich, Thomas, Vallone, Robert y Tversky, Amos. "La mano caliente en Baloncesto: Sobre la percepción errónea de secuencias aleatorias, " *Psicología cognitiva - Ogy* , julio de 1985, *17* (3), pp. 295–314.
Goldman, Steven M. "Preferencias intertemporalmente inconsistentes y la tasa de Consumo, " *Econometrica* , mayo de 1979, *47* (3), pp. 621–6.
Goldman, Steven M. "Planes consistentes", *Revisión de estudios económicos* , abril de 1980, *47* (3), pp. 533–7.
Goranson, Richard E. y Berkowitz, Leonard. "Reciprocidad y responsabilidad Reacciones a la ayuda previa ", *Revista de Personalidad y Psicología Social* , 1966, *3* (2), pp. 227–32.
Griffin, Dale y Tversky, Amos. "El pesaje de la evidencia y los determinantes nants of Confidence, " *Cognitive Psychology* , julio de 1992, *24* (3), pp. 411–35.
Güth, Werner, Schmittberger, Rolf y Schwarze, Bernd. "Un Experimental Análisis de la negociación *final* , " *Journal of Economic Behavior and Or-Organización* , 1982, *3* , pp. 367-88.
Güth, Werner y Tietz, Reinhard. "Comportamiento de negociación de Ultimatum: una encuesta y comparación de resultados experimentales, " *Journal of Economic Psychology* , Septiembre de 1990, *11* (3), pp. 417–49.
Helson, Harry. *Teoría del nivel de adaptación: un enfoque experimental y sistemático. al comportamiento* . Nueva York: Harper & Row, 1964.

Página 33

Hoch, Steven J. y Loewenstein, George. "Preferencias de tiempo inconsistente y Autocontrol del consumidor, " *Journal of Consumer Research* , marzo de 1991, *17* (4), pp. 492–507.
Jennings, Dennis L., Amabile, Teresa M. y Ross, Lee. "Covariación Informal Evaluación: Juicios basados en datos versus juicios basados en teoría ", en Daniel Kahneman, Paul Slovic y Amos Tversky 1982, pp. 211–30.
Kahn, Arnold y Tice, Thomas E. "Devolviendo un favor y tomando represalias por daños: Los efectos de las intenciones declaradas y el comportamiento real, " *Journal of Experimental Psicología social* , enero de 1973, *9* (1), pp. 43–56.
Kahneman, Daniel. "Nuevos desafíos para el supuesto de racionalidad", *Diario de Economía institucional y teórica* , 1994, *150* (1), pp. 18–36.
Kahneman, Daniel, Knetsch, Jack y Thaler, Richard. "La equidad como una restricción en Búsqueda de ganancias: Derechos en el mercado, " *American Economic Review* , Septiembre de 1986a, *76* (4), pp. 728–41.
Kahneman, Daniel, Knetsch, Jack y Thaler, Richard. "La equidad y el respeto sumptions of Economics ", *J. Business* , octubre de 1986b, *59* (4), pp. S285 – S300.
Kahneman, Daniel, Knetsch, Jack y Thaler, Richard. "Pruebas experimentales de El efecto de dotación y el teorema de Coase, " *Diario de economía política* , Diciembre de 1990, *98* (6), pp. 1325–48.
Kahneman, Daniel, Knetsch, Jack y Thaler, Richard. "Anomalías: La En- Dowment Effect, Las Aversion y Status Quo Bias ", *Journal of Economic Perspectives* , Winter 1991, *5* (1), pp. 193–206.
Kahneman, Daniel, Slovic, Paul y Tversky, Amos, eds. *Juicio bajo uncer- Tinción: heurística y sesgos* . Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
Kahneman, Daniel y Tversky, Amos. "Teoría de la perspectiva: un análisis de la decisión sion under Risk ", *Econometrica* , marzo de 1979, *47* (2), pp. 263–91.
Kahneman, Daniel y Tversky, Amos. "Probabilidad subjetiva: un juicio de Representatividad ", en Daniel Kahneman, Paul Slovic y Amos Tversky 1982a, pp. 32-47.
Kahneman, Daniel y Tversky, Amos, editores. *Opciones, valores y marcos* , Nuevo York: Fundación Russell Sage; Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press, 2000.
Keren, Gideon. "Ante la incertidumbre en el juego del puente: un estudio de calibración" *Org. Behavior & Human Decision Processes* , febrero de 1987, *39* (1), pp. 98–114.
Keren, Gideon. "Sobre la capacidad de monitorear las percepciones no verídicas y ciertos conocimientos: algunos estudios de calibración ", *Acta Psychologica* , mayo de 1988, *67* (2), pp. 95-119.
Kirby, Kris N. y Herrnstein, Richard J. "Reversiones de preferencia debido a mi- Opic Discounting of Delayed Reward, " *Psychological Science* , marzo de 1995, *6* (2), pp. 83-9.
Laibson, david "Ensayos en descuento hiperbólico". Mimeo, MIT, 1994.
Laibson, david "Huevos de oro y descuentos hiperbólicos", *diario trimestral de Economía* , mayo de 1997, *112* (2), pp. 443–78.
Laibson, David y Zeckhauser, Richard. "Amos Tversky y el ascenso de Behavioral Economics ", *Revista de Riesgo e Incertidumbre* , 1998, *16* , pp. 7-47.
Loewenstein, George. "Fuera de control: Influencias viscerales en el comportamiento", *Orga- Conducta nacional y procesos de decisión humana* , marzo de 1996, *65* (3), pp. 272–92.

Descargado de https://www.cambridge.org/core . Universidad Nacional de México (UNAM), en 15 de agosto de 2017 a las 18:13:07, sujeto a los términos de uso de Cambridge Core, disponibles en https://www.cambridge.org/core/terms . https://doi.org/10.1017/CBO9780511754357.005

Página 34

Loewenstein, George y Adler, Daniel. "Un sesgo en la predicción de los gustos" *Economic Journal* , julio de 1995, *105* (431), pp. 929-37.

Loewenstein, George y Prelec, Drazen. "Anomalías en la elección intertemporal: Evidencia y una interpretación, " *Quarterly Journal of Economics* , mayo de 1992, *107* (2), pp. 573-97.

Lord, Charles G., Ross, Lee, y Lepper, Mark R. "La asimilación sesgada y Polarización de la actitud: los efectos de teorías anteriores sobre la consideración subsiguiente Evidencia, " *Revista de Personalidad y Psicología Social* , noviembre de 1979, *37* (11), pp. 2098-109.

McNeil, Barbara J., Pauker, Stephen G., Sox, Harold C. Jr. y Tversky, Amos. "Sobre la obtención de preferencias para terapias alternativas", *Nueva Inglaterra Journal of Medicine* , 27 de mayo de 1982, *306* , pp. 1259–62.

Nisbett, Richard E. y Ross, Lee. *Inferencia humana: estrategias y deficiencias de juicio social* . Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1980.

O'Donoghue, Ted y Rabin, Matthew. "Haciéndolo ahora o más tarde", *estadounidense Economic Review 89 (1)* , marzo de 1999, págs. 103–24.

Perkins, David N. *El mejor trabajo de la mente* . Cambridge: Harvard University Press, 1981.

Phelps, Edmund S. y Pollak, Robert A. "Sobre el segundo mejor ahorro nacional y Game-Equilibrium Growth, " *Review of Economic Studies* , abril de 1968, *35* (2), pp. 185–99.

Plous, Scott. "Sesgos en la asimilación de las fallas tecnológicas: hacer ¿Nos hacen los más seguros? " *Journal of Applied Social Psychology* , julio de 1991, *21* (13), pp. 1058–82.

Rabin, Matthew. "Incorporación de la equidad en la teoría de juegos y la economía" *American Economic Review* , diciembre de 1993, *83* (5), pp. 1,281–1,302.

Rabin, Matthew. "Psicología y economía", *revista de literatura económica. 36* (1), marzo de 1998, págs. 11–46.

Rabin, Matthew. "La aversión al riesgo y la teoría de la utilidad esperada: una calibración Teorema, " *Econometrica 68* (5), septiembre de 2000, pp. 1281–92.

Rabin, Matthew. "Una perspectiva de la psicología y la economía", *European Eco- Revista nómica* , mayo 2002.

Ryder, Harl E. Jr. y Heal, Geoffrey M. "Crecimiento óptimo con intertemporal Preferencias dependientes, " *Review of Economic Studies* , enero de 1973, *40* (1), pp. 1– 33.

Schelling, Thomas C. "Egonomics, o el arte de la autogestión", *estadounidense Economic Review* , mayo de 1978, *68* (2), pp. 290-4.

Schelling, Thomas C. "El razonamiento económico y la ética de la política", *Público Interest* , Spring 1981, *63* , pp. 37–61.

Shafir, Eldar, Diamond, Peter y Tversky, Amos. "Ilusión del dinero", *trimestral Journal of Economics* , mayo de 1997, *112* (2), pp. 341–74.

Shafir, Eldar, Simonson, Itamar y Tversky, Amos. "La elección basada en la razón. Número especial: Razonamiento y toma de decisiones " , *Cognición* , octubre-noviembre. 1993, *49* (1–2), pp. 11–36.

Shea, John. "Los contratos sindicales y la Hipoteca del ciclo de vida / ingresos permanentes" sis, " *American Economic Review* , marzo de 1995a, *85* (1), pp. 186–200.

Shea, John. "Miopía, restricciones de liquidez y consumo agregado: un ple Test, " *Journal of Money, Credit & Banking* , agosto de 1995b, *27* (3), páginas 798–805.

Página 35

Simonson, Itamar y Tversky, Amos. "Elección en contexto: Compensación Contraste and Extremeness Aversion, " *Journal of Marketing Research* , agosto de 1992, *29* (3), pp. 281–95.
Slovic, Paul y Lichtenstein, Sarah (1971). "Comparación de Bayesiano y Re-Enfoques de Gression para el estudio del procesamiento de la información en el juicio, " *Comportamiento organizacional y desempeño humano* , noviembre de 1971, *6* (6), pp. 649–744.
Smith, Adam. *Una indagación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* . Reimpreso, Roy H. Campbell y Andrew S. Skinner, eds. Oxford: Clarendon Prensa, 1976. Publicación original, 1776.
Strotz, Robert H. "Miopía e inconsistencia en la maximización de la utilidad dinámica" *Review of Economic Studies* , 1955, *23* (3), pp. 165–80.
Thaler, Richard H. "Hacia una teoría positiva de la elección del consumidor", *Diario de Comportamiento económico y organización* , 1980, *1* , pp. 39-60.
Thaler, Richard H. "Alguna evidencia empírica de inconsistencia dinámica", *Econ. Letters* , 1981, *81* , pp. 201–7.
Thaler, Richard H. "Contabilidad mental y elección del consumidor," *Marketing de SCI ence* , Summer 1985, *4* (3), pp. 199-214.
Thaler, Richard H. "Anomalías: El juego Ultimatum", *Journal of Economic Perspectivas* , otoño de 1988, *2* (4), pp. 195–206.
Thaler, Richard H. y Shefrin, Hersh M. "Una teoría económica del autocontrol" *Revista de economía política* , abril de 1981, *89* (2), pp. 392–406.
Thaler, Richard H. *La maldición del ganador: paradojas y anomalías de la vida económica* . Nueva York: Free Press, 1992.
Tversky, Amos y Gilovich, Thomas. "Los hechos fríos sobre la 'mano caliente' en Baloncesto ", *Chance* , 1989a, *2* (1), pp. 16-21.
Tversky, Amos y Gilovich, Thomas. "La mano caliente: Realidad estadística o Ilusión cognitiva, " *Chance* , 1989b, *2* (4), pp. 31-4.
Tversky, Amos y Kahneman, Daniel. "La creencia en la ley de los números pequeños," *Psicoanalizar. Boletín* , agosto de 1971, *76* (2), págs. 105-10.
Tversky, Amos y Kahneman, Daniel. "Disponibilidad: una heurística para juzgar Frecuencia y probabilidad, " *Psicología cognitiva* , septiembre de 1973, *5* (2), pp. 207–32.
Tversky, Amos y Kahneman, Daniel. "Juicio bajo incertidumbre: heurísticas and Biases, " *Science* , septiembre de 1974, *185* (4157), pp. 1124–31.
Tversky, Amos y Kahneman, Daniel. "Juicio bajo incertidumbre: heuristics y sesgos "en Daniel Kahneman, Paul Slovic y Amos Tversky 1982, pp. 84–98.
Tversky, Amos y Kahneman, Daniel. "La elección racional y el marco de Decisiones, " *Journal of Business* , octubre de 1986, *59* (4), pp. S251-78.
Tversky, Amos y Kahneman, Daniel. "Aversión a la pérdida en la elección sin riesgo: A Modelo dependiente de referencia, " *Quarterly Journal of Economics* , noviembre de 1991, *106* (4), pp. 1039–61.
Tversky, Amos y Thaler, Richard H. "Anomalías: Reversiones de preferencia", *Journal of Economic Perspectives* , Spring 1990, *4* (2), pp. 201-11.